USTED NACIÓ RICO

Bob Proctor

INTRODUCCIÓN

Todas las personas "Nacieron Ricas"; sólo que ¡la mayoría de las gente anda temporalme nte algo justa de dinero! Este libro se ha escrito para intentar llenar el hueco existente entre el lugar donde usted está ahora y el lugar donde usted quiere est ar. Pasa a paso, capítulo a capítulo le ayudará a encajar todas las piezas de este puz zle al que normalmente nos referimos como "vida" para que pueda crear en su ment e una imagen de prosperidad y después pasar a crear esa prosperidad en su vida. En realidad, la vida es muy parecida al Cubo de Rubic: tenemos todas las piezas y todos los colores necesarios, pero intentar colocarlos correctamente es un proce so frustrante y sin fin. Parece que, sin poder evitarlo, siempre hay al menos un a o dos piezas que no encajan. Mientras viaje a través del libro se dará cuenta de q ue no le estoy contando nada que no sepa; sólo expreso las ideas de una forma orga nizada y coherente que le permitirá lograr los resultados que desea desde que tien e uso de razón. Por todo el mundo todos los días hay millones de "soñadores" que compr an billetes de lotería, deseando que alguien saque su número fortuitamente y les dej e una fortuna sobre su regazo. Estas personas nunca parecen entender que en la v ida el auténtico placer no viene de que les sirvan el dinero en bandeja de plata, sino de salir afuera y ganarlo uno mismo. Es más, si usted conociera la verdad se daría cuenta de que ya tiene la capacidad de lograr aquello con lo que en el prese nte sólo sueña. Deje que este libro demuestre ser su lámpara de Aladino. Tiene en sus manos algo que ha estado buscando; éste es un plan, un plan muy simple, que le lle vará de donde está a donde quiere estar. En realidad es un plan engañosamente fácil. Per o no se deje embaucar por su aparente simpleza, porque cada capítulo contiene una idea que probará ser de incalculable valor. Estas ideas son tremendamente eficaces , yo he puesto personalmente en práctica todas y cada una de ellas durante los últim o veinticinco años. He visto cómo miles de personas que han asistido a mis seminario s también las han puesto en práctica.

Por ello puedo decirle, por experiencia de primera y segunda mano, que los resul tados han sido extraordinarios en muchos casos. Por ejemplo, hay personas que co n recursos apenas suficientes para cubrir sus necesidades se han hecho muy ricos . Otras con problemas persistentes que les provocaban infelicidad y depresión se h an transformado literalmente en personas felices y bien equilibradas. Ahora uste d tiene la oportunidad de probar estas ideas usted mismo en su propia vida. ¿Qué es lo que quiere? Sepa que puede tenerlo, puede tener todo lo que quiera, pero debe entender muy bien y aplicar todas las ideas que le voy a presentar. Ni leer ni memorizar le llevará al éxito que usted desea. Aquí sólo cuenta la comprensión y aplicación del modo correcto de pensar. Así que, independientemente de lo que yo o cualquier personas diga, usted va a tener que probar estas ideas usted mismo. Podría haber l lenado el libro aportando datos científicos que le mostrarían (en blanco y negro) es tudios exhaustivos que documentan la efectividad de estas ideas, pero aparte de satisfacer la parte analítica de su mente, esa información le resultaría poco práctica. Aunque en las próximas páginas sí que utilizo muchos ejemplos que describen cómo persona s o incluso familias han utilizado estas ideas y me han dicho los beneficios der ivados de ellas, he omitido deliberadamente cualquier estudio científico; he descu bierto que sirven de muy poco desde un punto de vista práctico o de orientación haci a los resultados. Sólo le retrasaría y distraería su pensamiento. Este libro se ha esc rito de forma que trace un itinerario mental para que usted alcance cualquier ob jetivo que se proponga. Puede viajar de un capítulo a otro, cada uno elevará sucesiv amente su conciencia de sí mismo, de su auténtico yo, y de sus verdaderas habilidade s. Sin embargo, siempre debe tener algo muy presente: la compensación que recibirá e n la vida, ya sea material o psíquica, no vendrá de su potencial, sino de sus accion es. Venga conmigo y disfrute de un anticipo del viaje que está a punto de emprende r.

En el primer capítulo, "El Dinero y Yo", comenzaremos viendo lo que es realmente esta cosa tan escurridiza a la que llamamos dinero. Comenzamos estableciendo la

relación que deberíamos tener con el dinero, y desarrollando la comprensión de por qué t
odos los grandes pensadores graban bien en lo más recóndito de su mente un principio
básico: "deberíamos amar a las personas y utilizar el dinero". También explicamos lo
que ocurre si alguien le da la vuelta a esa ecuación. Este capítulo le hará darse cuen ta
de que, en realidad, la gran riqueza no es pecado; por el contrario, usted ti
ene el deber de ser rico.

EL segundo capítulo, "Cuánto es suficiente" le ayudará a hacer un minucioso inventari
o de sus pensamientos y verdadera situación financiera. Aprenderá a decidir cuánto es
suficiente para usted. Descubrirá que usted debería tener las cantidad de dinero nec
esaria para adquirir las cosas que quiere y vivir según el estilo de vida que elij
a. Cuando haya tomado esa decisión estará preparado para entrar en el

tercer capítulo, "El Creador de Imágenes". Se dará cuenta de que toda su vida se contr
ola a través de imágenes, por lo que necesariamente usted debe ser muy consciente de
qué imágenes crea en su mente y también de la necesidad de formar las imágenes que
le l levarán a los resultados que le harán ir adelante y en ascenso hacia el destino dese
ado. Comenzará a entender que, en realidad, usted es un co-creador. Asegúrese de que
revisa a menudo cuál es su responsabilidad en esa sociedad co-creadora.

El cuarto capítulo, "Usted su Parte y Dios la Suya", le ayudará a desarrollar una fe firme
basada en una comprensión profunda. Le ayudará a dejar ir libremente su image
n volcándola en su poder interior para que éste pueda trabajar él mismo y materializar
en resultados físicos su imagen mental como si de una réplica exacta se tratase

. El capítulo siguiente es "Espere la Abundancia", y le resultará una experiencia qu e
expandirá su mente. La palabra "expectación" cobrará un sentido completamente
nuevo
para usted, y será testigo del magnífico poder invocado por esta configuración mental.

"La Ley de Vibración y Atracción" aclarará muchas preguntas que hemos tenido en
mente desde hace años. Será muy evidente la razón de ciertas personas atraigan
continuamente cosas que no quieren. Aprenderá a atraer como un imán el bien que
desea.

"Los Arriesgadores" explica claramente que no hay ningún tipo de compensación
para los que no arriesgan. Es imprescindible salir primero si queremos comenzar a
and
ar hacia el destino que hemos elegido para nosotros mismos. Los auténticos
ganador es en la vida son, casi siempre, sólo uno, dos o tres por ciento mejor que
aquello s que pierden.

El capítulo de "El Filo de la Navaja", ilustrará muy bien este punto. Entenderá rápidame
nte que puede ser tan efectivo como alguien sobre el que lea u oiga. Los complej
os de inferioridad y las dudas respecto a su propia capacidad pronto caerán y qued
arán atrás a medida que se acerque a su destino. Cuando esté llegando a la última curva
de su carretera hacia el logro se le advertirá que no mire atrás.

El capítulo de "No piense al Revés" aclarará pronto la cuestión de por qué algunas person
as obtienen siempre los mismos resultados, año tras año. Esto ilustra una de las reg
las más básicas pero de las más importantes que rigen el éxito en la vida. En el último tr
echo del camino "La Ley del Vacío de la Prosperidad" nos mostrará como abrir todas l
as puertas de entrada al bien que buscamos para que entre por todos los lados. Ést
a no sólo es una Ley de compensación, aprenderla también le resultará muy agradable.
Le ayudará a encajar todas las ideas para completar su imagen y hacer que llegue a su
destino final a salvo y a la hora programada. Antes de comenzar, permítame advert
irle de nuevo que leer y memorizar nunca se lo "va a hacer posible". Sólo al compr
ender y aplicar las ideas adecuadas se obtendrán los resultados deseados. Reflexio
ne bien sobre cada idea, todas son fáciles de entender, y tiene que llevarlas a la
práctica. Lleve consigo este libro siempre. Revíselo continuamente y verá pruebas de
todo lo que se explica en su mundo material. Todo el libro ha sido diseñado con la
esperanza sincera de que usted disfrute cada tramo de su viaje hacia una forma
verdaderamente nueva de vivir. Bob Proctor

Aquellos que saben la verdad aprenden a amarla. Aquellos que aman la verdad apre nden a vivirla.

Capítulo 1

El dinero y yo

En 1923 ocho de los financieros más ricos del mundo se reunieron en el Hotel Edge water Beach de Chicago. Estos ocho hombres controlaban más dinero que el gobierno de los Estados Unidos en aquel entonces, y eran los siguientes: El presidente de la mayor empresa independiente del acero; El presidente de la mayor empresa de gas; El especulador de trigo más importante; El presidente de la bolsa de valores de Nueva York; Un miembro del gabinete del presidente de EE. UU; El mejor "tiburón " de Wall Street; El director del mayor monopolio del mundo; El presidente del B
anco de Pagos Internacionales. Cualquiera tendrá que admitir que allí se habían reunid o unos cuantos de los hombres con más éxito del mundo; hombres que habían dado con el secreto de "ganar dinero", al menos. Ahora veamos dónde se encontraban estos hombr
es 25 años después: Charles Schwab, presidente de la mayor empresa independiente de acero, vivió de dinero prestado durante cinco años hasta que murió arruinado. Howard H opson, presidente de la mayor empresa de gas, se volvió loco. Arthur Cutton, el es peculador de trigo más importante, murió en el extranjero, insolvente. Richar Whitny
, presidente de la bolsa de valores de Nueva York, fue enviado al penitenciario de Sing Sing. Albert Fall, miembro del gabinete del presidente, recibió permiso de prisión para poder morir en casa. Jesse Livermore, "tiburón" de Wall Street, se sui cidó. Ivar Krueger, director del mayor monopolio, se suicidó.

Leon Fraser, presidente del Banco de Pagos Internacionales, también se suicidó. Cada uno de estos hombres aprendieron bien el arte de ganar dinero, pero parece que ninguno aprendió nunca a vivir la "vida rica", a la que tenían derecho por nacimient o. Son historias como esta las que hacen que haya gente bienintencionada pero ig norante que afirman "¿Ves?, te lo dije, no es bueno tener mucho dinero, es malo", o, "sólo para que veas que la gente rica en realidad no es feliz", pero, por supue sto, esto no es cierto. Porque aunque parezca que estos ocho hombres perdieron e l rumbo, hay muchas otras personas ricas que son muy felices y que hacen mucho b ien con su dinero; viven vidas sanas y bien equilibradas. Considere lo siguiente
: el dinero tendrá una influencia mayor en su vida que cualquier otro bien que se le pueda ocurrir. De hecho, la pérdida o ganancia repentinas de dinero afectará su a ctitud en gran medida, por lo tanto estará usted de acuerdo en que todos deberíamos constar de un profundo conocimiento sobre qué es exactamente el dinero y de las le yes que gobiernan su atracción. Sin embargo, resulta muy triste que apenas una de cada diez personas lo tenga; el noventa y cinco por ciento de la gente se confor ma con lo que sea que obtengan, siempre deseando más, desde que nacen hasta que mu eren, sin entender que podrían tener todo aquello que anhelan. Permítame divagar un momento: durante su viaje por este libro, puede que usted tienda a dejar vagar s
u mente, ya sea pensando en algún conocido que haya ganado una gran cantidad de di nero, o a lo mejor alguien que está en bancarrota. Pero mi consejo es que intente mantenerse centrado sólo en usted, ya que lo que otra persona tenga o deje de tene r no le va a afectar, y es su situación financiera la que quiere mejorar. El diner
o es importante Uno de los errores más comunes en relación al dinero tiene que ver c on su importancia. Por ejemplo, piense cuántas veces en el transcurso de una conve rsación ha escuchado a alguien decir "el dinero no lo es todo", o "el dinero no es importante", o "a mí el dinero me da igual". Pues bien, las personas que afirman esto puede que no le den importancia al dinero, pero seguro que la persona que l
es vendió su coche sí que se la da, y su carnicero, y el banco donde tienen su hipot eca también. En realidad no se puede negar la importancia del dinero para toda per sona que viva en una sociedad civilizada, es absurdo por tanto discutir sobre si es más o menos importante que esto o aquello. Nada puede ocupar el lugar del dine ro en el campo donde éste entra en juego.

El dinero es un sirviente

Ahora que ya he afirmado la importancia del dinero, permítame retroceder un momento para que preste atención a algo: el dinero es un sirviente, usted es el señor. Ten ga cuidado de no cambiar el orden de los factores en la ecuación, muchas personas muy inteligentes lo han hecho, y en perjuicio propio. Desgraciadamente, muchos de estos pobres seres amaban el dinero y utilizaban a las personas, lo que viola una de las leyes más elementales que gobiernan el éxito financiero auténtico. Usted siempre debe amar a las personas y utilizar el dinero, ¡nunca al contrario! Otro mito sobre el dinero que a mucha gente le gusta creer es que sólo viene por suerte o "buena estrella". Por ejemplo, cuando alguien se junta para hablar de un conocido que ha tenido éxito finacieramente hablando, siempre habrá una persona que dirá "José sólo ha tenido suerte", o "José estaba en el sitio adecuado en el momento adecuado".

Sin embargo, yo le aseguro con toda seguridad que, aunque la "suerte" sí interviene de alguna manera en los asuntos financieros, nunca es determinante en sí misma.

El dinero es un efecto, y siempre debe ser ganado. Créame, en esta vida no hay paseos gratis, y los únicos que ganan dinero de forma fácil o acuñan monedas o se encuentran camino de la cárcel, si es que aún no están allí. Por lo tanto, tenga siempre en mente que, si bien la buena suerte es un factor en el éxito financiero, siempre debe ir de la mano del esfuerzo y el trabajo duro. El dinero debe circular Una tercera cosa que debe saber respecto al dinero es que sólo tiene valor mientras esté siendo utilizado. Una vez que se encuentre fuera de circulación tiene el mismo uso que los periódicos atrasados o las latas vacías de cerveza olvidadas en el desván. Para entender la verdad que encierra este principio, considere la historia siguiente.

En una estantería de mi casa tengo una jarra de cerveza plateada que me regalaron por un discurso que hice. Pues bien, siempre que llego a casa, cojo todo el cambio que tengo en los bolsillos y lo meto en la jarra. Cuando la jarra está casi llena se la doy a uno de mis hijos o uno de los dos primos jóvenes que tengo. Se turnan para que les de la jarra, y por supuesto esperan con entusiasmo que llegue su turno. Lo que quiero destacar, sin embargo, es que mientras la jarra se llena el dinero que hay dentro no tiene ningún tipo de valor; simplemente está ahí, sin ninguna función útil, sin producir ningún interés. Sin embargo, en cuanto la jarra está llena y va a parar a uno de los chicos, entra literalmente en acción. Por ejemplo, precisamente la semana pasada a T. Jay, uno de mis primos jovencitos, le tocó el turno de recibir el dinero. En seguida lo cogió de mis manos y se fue corriendo a una escuela de golf y con ello pagó unas cuantas clases de golf. Ahora, sinceramente no sé qué es lo que el hombre de la escuela de golf hizo con el dinero cuando lo recibió, pero creo estar bastante seguro al decir que no lo volvió a meter en uno de los tarros de la estantería. No, realmente no hay nada que decir ante eso; el dinero no está para quitarlo de la circulación, más bien está para ser utilizado, para ser disfrutado, para mantenerse en movimiento. Esto me lleva a un ejemplo mucho más dramático del mismo principio, es la historia del "viejo señor Chapman". El señor Chapman era un señor mayor que vivía unas casas más abajo de mi casa cuando yo era sólo un chaval. A pesar de la diferencia de edad, el señor Chapman y yo nos hicimos buenos amigos y a menudo le veía empujando calle arriba y abajo su carrito lleno de trastos. Hay que decir que el señor Chapman trabajaba como comerciante de baratijas, y se ganaba la vida recogiendo cosas que otras personas tiraban a la basura. No obstante, con el paso de los años el señor Chapman empezó a andar cada vez más encorvado por sus duras tareas, y un día, al poco de terminar la Segunda Guerra Mundial, murió. Dado que vivía solo y aparentemente no tenía ningún pariente que viviera cerca, la policía entró en su casa para llevarse sus cosas. No sorprendió que encontraran la casa llena de multitud de mobiliario viejo y pertenencias varias del pasado del señor Chapman.

Pero lo que sí que fue sorprendente fue que la policía también encontró unos cien mil dólares (¡100.000$!) en billetes viejos empaquetados en cajas por toda la casa. Rápido en recoger un suceso tan atípico, el periódico Toronto Daily Star sacó al día siguiente la historia del señor Chapman en primera plana, y planteaba la pregunta obvia: ¿Por qué una persona con 100.000 dólares querría mantener su dinero oculto en cajas esparcidas de cualquier forma por su casa? Aunque yo aún era bastante pequeño, también me pregunté algo similar, o sea, ¿por qué alguien como el señor Chapman elegiría vivir como un au

téntico pobre cuando tenía tanto dinero a su disposición? Podría haber utilizado el dine ro para su propio disfrute. Podría haberlo invertido para ganar rendimientos para sí mismo y para contribuir a la creación de empleos para otras personas, o simplemen te podría haberlo metido en el banco y haber generado un interés sobre él. Pero, sin e mbargo, optó por meterlo en la jarra de la estantería, y así lo convirtió en algo comple tamente inútil. Amigos, no, no cabe ninguna duda, el dinero no fue creado para ser guardado. Está hecho para ser utilizado, disfrutado y para circular. Así que, por f avor, elija lo que elija hacer con su dinero, ¡no cometa el mismo error que el pob re señor Chapman! Pero por favor, dese cuenta que cuando digo que el dinero debe c ircular, no quiero decir que el dinero se deba despilfarrar. Hay un abismo entre ambos conceptos, y si usted aún no sabe cuál es la diferencia le aconsejo que se in forme lo antes posible. Ejercicio de Conciencia de Prosperidad Ahora que ya hemo s visto algunas de las características del dinero, vamos a pasar a una "técnica" sen cilla que puede usted comenzar a utilizar ahora mismo para empezar a atraer la c antidad de dinero que desea. Lo primero que quiero que haga es verse a sí mismo co n su ojo interior sentado en una sala con unos cuantos de sus amigos. Ahora visu alícese anunciándoles su intención de volverse rico, al menos lo suficientemente rico como para vivir como usted elija. Ahora imagine cómo le haría sentir esto. Si usted es como la mayoría de la gente, probablemente se sentiría muy incómodo. Puede que se s intiera tan incómodo que incluso se retractaría de lo dicho diciéndole a sus amigos qu e era una broma. Sin embargo, debe entender que las personas con riqueza nunca s e sienten incómodas cuando surge el tema del dinero. "¿Y por qué no?", se preguntará. La respuesta más obvia es porque ellos tienen "montones" de dinero. Pero no es la re spuesta correcta. Es necesario comprender que una persona no se siente cómoda con el dinero porque el mero hecho de tenerlo, sino que lo tiene porque se siente cómo da con ello.

En otras palabras, una de las razones de que la gente rica tenga dinero es que han desarrollado un estado de consciencia al que de ahora en adelante nos referi remos como "conciencia de prosperidad". Por lo tanto, según esto, si deseamos atra er dinero hacia nosotros también debemos fomentar la conciencia de prosperidad. La pregunta que debería estar haciéndose ahora es "¿y cómo desarrollo yo mi conciencia de prosperidad?", pues permítame explicárselo. La mejor forma de desarrollar la concien cia de prosperidad es empezar a verse a sí mismo con su ojo interior ya en posesión de la cantidad de dinero que desea. Esto es debido a que como nuestro subconscie nte no distingue entre la posición financiera actual de la mera visualización, usted pronto se encontrará muy cómodo con la "idea" del dinero. Como resultado empezará a a traerlo hacia usted. Puede que esto suene como un juego, pero le aseguro que es una de las cosas más sabias que puede hacer. Cuando consiga convencer a su subcons ciente de que usted es rico y de que se siente bien siendo rico, su subconscient e buscará automáticamente formas de hacer que sus sentimientos de riqueza "imaginari os" se manifiesten materialmente. Si estas últimas líneas le parecen pura fantasía, en tonces ignórelas de momento y continúe leyendo. Trataremos la conciencia de prosperi dad en varios apartados del libro y le garantizo que antes de que finalice su le ctura estas líneas cobrarán mucho sentido para usted. No tenga miedo Ahora que ya he sugerido una "técnica" que le ayudará a adquirir mayor riqueza, permítame una adverte ncia más: si lo que usted quiere es tener dinero, algo que nunca, repito, nunca de be hacer es preocuparse por si conseguirá el dinero que desea, o si lo conservará. M e explico: En la Biblia, Job, el gran sufridor de los tiempos bíblicos, dice: Porq ue me sucedió lo que más temía y me sobrevino algo terrible. Ahora pare y pregúntese (si puede) qué significarían estas palabras bíblicas para aquellos a los que en la actual idad nos importa el dinero. Pues bien, una de las cosas que seguro significan es que si nos empeñamos en preocuparnos constantemente por no tener suficiente diner o, o si normalmente nos inquieta la idea de perder el dinero que tenemos, entonc es está garantizado que nuestras preocupaciones no serán en vano. De la misma manera que Job se lamentaba por sus muchos infortunios nos lamentaremos nosotros por l a falta o pérdida de dinero. Un ejemplo más contemporáneo sería el caso del "pobre y vie jo señor Chapman". Como recordará, era el señor mayor que nunca gastó nada de sus ahorro s, ganados con esfuerzo. Pero la pregunta es ¿por qué no lo hizo? Seguramente la res puesta es que temía que si gastaba su dinero, se volvería pobre y por tanto se vería o

bligado a vivir en la miseria. Resulta irónico que fuera precisamente su temor el que le hizo vivir en la miseria de todas formas. O, por decirlo de una forma más bíb lica, le sucedió lo que más temía.

Más adelante encontrará la explicación completa a la paradoja de atraer a nuestras vid as las últimas cosas que desearíamos; por ahora basta decir que la preocupación por el dinero resulta extremadamente contraproducente. Este principio se cumple, inclu so si intentamos racionalizar la preocupación con la vieja perogrullada de "sólo aho rro un poco por si vienen vacas flacas". Otra advertencia que debo hacer en este momento es la siguiente: si realmente quiere aumentar de manera significativa l a cantidad de dinero que gana en el presente, lo primero que debe hacer es apren der a prestar mucha menos atención a lo que aquellos a su alrededor le dicen y muc
ha más a lo que dice esa "vocecita" dentro de usted. De una forma más prosaica:
debe esforzarse por volverse mucho menos susceptible a las influencias de su alreded
or y decantarse más por confiar en sus instintos y sentimientos en su interior. Se
lo desarrollaré un poco más: La mayoría de las personas que no consiguen acumular el dinero suficiente para elegir su estilo de vida son las mismas personas que se d ejan influenciar fácilmente por la opinión de los demás. Por ejemplo, suelen ser las p ersonas que permiten que los comentaristas del pesimismo y negatividad económicos piensen por ellos, ya sea en periódicos o noticiarios. Pero, como Napoleon Hill seña ló en su gran obra Piense y hágase rico, las opiniones son la mercancía más barata del m undo. De hecho, casi todo el mundo cuenta con un montón de ellas preparadas para s er endilgadas a todo el que quiera aceptarlas. Por tanto, si en el pasado usted se dejó influenciar demasiado por la opinión de otras personas, decídase ahora mismo (antes de seguir leyendo) a atender a partir de ahora su propio consejo, manteniénd ose atento a los consejos de Dios. Recuerde que no existe ni la más remota razón par a no tener éxito financiero en un periodo razonable de tiempo.

Comprensión vs. Memorización

A lo largo de la lectura del presente libro usted desarrollará una creciente conc iencia de las capacidades y los talentos que se encuentran arraigados en lo prof undo de su ser. Debe entender que con una instrucción apropiada podrá comenzar a uti lizar estos talentos sin desarrollar para atraer el bien que desee. Pero déjeme ad vertirle una vez más que por mucho que lea y memorice no conseguirá el éxito que persi gue. Sólo la comprensión y aplicación de las ideas presentes en este libro lograrán la d iferencia. Por consiguiente, no tenga prisa por finalizar el libro; una lectura completa no debe ser la finalidad, sino la comprensión y aplicación de lo leído es el objetivo, como ya se ha dicho. Así que si usted es capaz de asimilar adecuadamente una página al día, puede que eso sea lo necesario para que usted llegue a su objeti vo. En caso de que se esté preguntando por qué este libro debe ser bien "catado y sa boreado", más que "devorado" de una sentada, tenga en mente que se basa en unos ve inte años de cuidadoso análisis de tanto los métodos más exitosos como de los más catastrófi cos. La unión hace la fuerza

Un consejo más: dado que muy pocas personas (si es que alguna) se hacen buenos en algo por su cuenta, le aconsejaría que intente encontrar al menos una persona más co n la que pueda compartir y debatir las ideas expuestas en este libro.
Conciencia
de prosperidad Creo que estará de acuerdo conmigo en que es una verdad comprobabl e el hecho de que los seres humanos nunca disfrutan de algo de lo que no sean co nscientes. Por ejemplo, no se pudo disfrutar del lujo de viajar en avión a una vel
ocidad increíble hasta que los hermanos Wright adquirieron la conciencia de cómo vol ar. Thomas Edison desarrolló una conciencia de imágenes en movimiento y nos proporci onó una forma completamente nueva de entretenimiento. El doctor Jonas Salk tomó conc iencia de cómo desarrollar un suero que combatiera la horrorosa enfermedad de la p oliomielitis (más comúnmente conocida como la polio), y como resultado de esta nueva conciencia que tomó Salk hoy muy pocas veces se oye de algún caso de esta enfermeda
d. Alexander Graham Bell tomó conciencia de cómo transmitir la voz humana a través de cables metálicos, y el resultado es que hoy todos disfrutamos del uso de los teléfon os. Sobra decir que podría seguir citando ejemplo tras ejemplo. Sin embargo, el pu

nto que quiero que quede claro en su mente es que estos inventos (o el conocimie nto que hizo posible la creación de los mismos) siempre han existido. De hecho tod o el conocimiento implícito siempre fue, siempre será, está permanentemente presente e n todos sitios, todo el tiempo. Pero fue necesario un individuo que juntara todo s esos patrones de pensamiento y formara las ideas que se desarrollarían en lo lla mamos conciencia antes de que se pudiera sacar algún beneficio de ellos. Flotamos en un océano de energía de pensamiento donde se encuentra todo el conocimiento habid o y por haber. También estamos rodeados de abundancia es más, donde quiera que mirem os en la naturaleza nuestros ojos se topan con abundancia; la naturaleza no sabe lo que es el fracaso. Por consiguiente, nunca ha habido y nunca habrá falta de na da, excepto de consciencia. Si va a entrar en este mundo de riqueza, es absoluta mente necesario que comience a pensar; dicho de otra forma, debe abrir su mente ante la corriente de energía de pensamiento que será creadora de una imagen o de la conciencia de prosperidad en su mente. Usted está bien al tanto de que hay literal mente miles y miles de personas honradas, buenas y trabajadoras que trabajan esm eradamente durante toda su estancia en el planeta, y aún así nunca se hacen ricos. P ara estas personas la vida es una rutina continua desde el alba hasta el atardec er. Pero las ideas presentadas en estas páginas han sido puestas aquí con la esperan za de que impacten en su mente y le inspiren para abrirla a esta nueva forma de pensar. La conciencia siempre se desarrolla, siempre se ha desarrollado mediante el pensamiento, y sin importar cuál es su situación actual en la vida si quiere mej orarla y de verdad volverse rico (como este libro dice que puede), debe comenzar a pensar en prosperidad en su mente, ahora.

El pensamiento constituye la función más grande que el ser humano puede realizar. Y aún así, desafortunadamente muy pocas personas "piensan". Simplemente se engañan crey endo que sólo por que en su cabeza hay una cierta actividad mental eso ya signific a que están pensando. La verdad es que la mayoría de las personas simplemente ejerci tan la facultad mental de la memoria. Ponen películas antiguas en su mente, así que en su pantalla interna aparecen las mismas imágenes de siempre. Es fundamental que comience este nuevo modo de pensamiento en este momento, porque al hacerlo cada parte de su cuerpo se llenará de esta nueva energía de pensamiento. Su cuerpo se co mpone de millones y millones de células, y cada una de ellas se encuentra influenc iada en su movimiento por impulsos de pensamiento. En el momento que tenga pensa mientos relajantes su cuerpo se relaja; en el momento que empiece a tener pensam ientos preocupantes, que infundan temor, su cuerpo se tensa y se pone rígido. Cuan do comience a tener pensamientos de prosperidad y se vea a sí mismo como una perso na muy rica y próspera rodeada por un océano de energía de pensamiento, nadando en el mar de abundancia, su cuerpo y su mente cambiaran instantáneamente a una vibración p ositiva que comenzará a atraer como un imán todo lo necesario para se vuelva una per sona rica. Sé que para los aún no-iniciados estas ideas son todo lo raras que se pue da imaginar, pero son ciertas. Porque una consciencia mental de prosperidad siem pre es el precedente de la riqueza en su mundo material. Para los niños nacidos en familias de alta riqueza, como la familia Kennedy o la familia Brofman, no es d ifícil por tanto tener esta consciencia de prosperidad, dado que es el único tipo de pensamiento al que se han encontrado sujetos desde que nacieron. Decimos que se les ha condicionado en o hacia la prosperidad. Sin embargo, la mayoría de las per sonas no han nacido en un entorno así y por ello no han estado rodeados de este ti po de pensamiento. Por lo tanto debemos desarrollar una comprensión de:

1) cómo se nos ha condicionado,
2) por qué obtenemos los resultados que tenemos,
3) cómo podemos cambiar nuestra forma de pensar o nuestro condicionamiento.

Esto no es algo fácil de hacer. Requiere mucha disciplina. Conlleva un gran deseo. Es necesario un esfuerzo diligente, lo que probablemente es la razón de que tan p ocas personas cambien de verdad. No obstante quiero que sepa que, a pesar de lo difícil que pueda resultar, puede hacerse, y puede hacerse en un periodo de tiempo relativamente corto. La compensación que recibirá por el esfuerzo le llenará de alegría . Lo sé porque yo lo hice, y sé de muchas otras personas que hicieron lo mismo. Ahor

a le toca hacerlo a usted, El hecho en sí de que usted haya cogido este libro y ha ya comenzado a leer es la única prueba que necesita para ver que realmente desea c ambiar. Es más, existe un camino, un camino seguro, para que reciba el bien que de sea, y este libro se lo señalará.

Dentro de usted se halla un Poder Real Bajo el nivel consciente se encuentra el tesoro enorme de la mente subconsciente, la parte de su personalidad que queremo
s empezar a influenciar a través de nuevos patrones de pensamiento. Para definir y concretar esto considere lo siguiente: cualquier idea, plan o propósito puede plá ntarse en el subconsciente por la repetición del pensamiento alimentado por la fe
y expectación. Puede que ahora se pregunte "¿Se puede probar esta frase como cierta a través de experimentación y observación, o hay algún otro método o técnica conocidos que p uedan asegurar la prueba, y si los hay, están disponibles para todo el mundo?" Tod o esto puede contestarse con un rotundo si. A medida que lea, pruebe y experimen te con las ideas que se le presentarán en las próximas páginas usted mismo responderá to das esas preguntas. Y es necesario que las responda por sí mismo, porque como sere s humanos que somos, nunca creeremos algo de verdad hasta que lo hayamos descubi erto por nosotros mismos. Este libro ha sido escrito con la sincera esperanza de
que le guíe hacia los muchos descubrimientos que existen en su interior a través de la repetición de estas ideas de prosperidad. Debe comenzar a ver el dinero como u n sirviente obediente y aplicado que puede emplear para ganar más dinero, y que pu ede utilizar para proporcionar servicios más allá de los servicios físicos que nunca p odría proporcionar. Es necesario que se sienta cómodo cuando hable de dinero, porque usted realmente nación rico. Cuenta con todas las herramientas mentales necesaria s para atraer los pensamientos que le rodean, para crear la conciencia que debe crear para tener la riqueza que elija tener. La carencia y limitación sólo existen c uando las hacemos sitio en nuestra mente. La prosperidad y consciencia no saben
de carencia y limitación. Decídase a deshacerse completamente en su mente maravillos a de la cortina ante sus capacidades de ganar, y entienda que la riqueza que bus
ca está y siempre ha estado buscándole a usted al mismo tiempo. Así que ahora abra bie n las puertas de su mente consciente, y comience a recibir. Dinero Mental Empiec e inmediatamente a jugar un juego mental con usted mismo, acostúmbrese a visualiza rse en posesión de gran riqueza. Piense en algunas de las cosas que haría con ese di nero y comience a hacerlas mentalmente. Dado que su mente subconsciente no disti ngue entre hacer algo y visualizar qué se hace, este ejercicio le ayudará a desarr ollar rápidamente una conciencia de prosperidad. Recuerde: ¡es una ley absoluta de s u ser el hecho de que tiene que tener algo mentalmente antes de tenerlo en el pl
ano físico! Comprenda también que todo el mundo habla mentalmente consigo mismo, de hecho algunos lo hacen en voz alta. Por ello, cuando tenga una conversación privad a consigo, hable siempre de lo bien que siente uno al ser rico. Felicítese por vol
verse rico y escuche a otros felicitándole también. Debería darse cuenta de que aunque esto parezca un juego, está haciendo una de las cosas más sabias que puede hacer: e stá trabajando desde un potencial alto a un potencial bajo.

Se está embarcando en un programa de desarrollo personal. Va a aprender que hay mu cho más en su persona de lo que ven los ojos, y debe agarrar este "factor de su pe rsonalidad oculto" si de verdad quiere desarrollarse apropiadamente. La verdad e
s que usted nunca verá la parte más grande de su ser porque su naturaleza no es física . De hecho pronto de dará cuenta de que vive constantemente de forma simultánea en t res planos de existencia distintos: usted es un ser espiritual, con un intelecto , que vive en un cuerpo físico. Para entender mejor esta abstracción, tenga en mente los tres planos de existencia distintos en los que vive simultáneamente:

1) El Plano Espiritual de los Pensamientos (Potencial más alto)

2) El Plano Intelectual de las Ideas (Potencial Medio)

3) El Plano Físico de los Resultados (Potencial más bajo) Por tanto, haciendo lo que le he sugerido, usted utiliza meramente su "naturaleza divina" para elegir los pensamientos que construirán una idea (por ejemplo: "El dinero es bueno", "Amo a l

as personas y utilizo el dinero", "El dinero es mi sirviente, yo soy el señor"). En nuestro caso, la idea es la Gran Riqueza Personal, o el Auténtico Éxito Financiero. Sea muy consciente de que las ideas, como la idea del éxito financiero, no se forman por sí mismas; la personalidad humana tiene que comenzar el proceso con pensamientos que entonces podrán ser utilizados para construir una idea. Eso es realmente lo que hace que el ser humano sea como un dios, o una criatura creadora, la forma más alta de creación. Así que manteniendo esa idea maravillosa o la imagen del éxito financiero en su mente, será capaz en última instancia de hacer que esa idea se manifieste en su vida, o sea, en sus resultados. A medida que progrese con el libro, verá cómo esto ocurre de verdad. Bien, ahora vamos a retroceder un poco. Recordará que en un párrafo previo escribí que usted trabaja desde un potencial alto a otro bajo. Lo que quiero decir con esto es que usted trabaja de Pensamientos ... (Espíritu) hacia Idea ... (Intelectual) hacia Objeto ... (Físico) y no trabaja de Objeto ...(Físico) hacia Pensamientos ... (Espíritu) hacia Idea ... (Intelectual) como ha hecho en el pasado y como la gran mayoría de las personas continuarán haciendo en el futuro. Es decir, la mayoría de las personas miran un resultado de su vida y dejan que sea ese resultado el que dicte los Pensamientos que utilizarán para construir una Idea. Por ejemplo, si se encuentran con que su cuenta corriente está vacía (resultado), eligen pensamientos de carencia o pérdida para construir una idea de pobreza. Sin embargo, como la idea que tienen en su mente debe manifestarse en los resultados futuros, lo que en realidad están haciendo es producir una actuación repetida de lo que afirman no querer: una cuenta corriente vacía. Por ello viven en un bucle de autofatalidad, y claramente ése no es el modo en que el creador pensó para que viviéramos. Usted puede estar diciéndose que éste es un argumento absurdo: si una cuenta corriente está vacía, está vacía, punto.

Es que no es realista mirar una cuenta corriente vacía y ser capaz de visualizar gran riqueza. Pero sepa que éste es el tipo de razonamiento que perpetúa la pobreza y mantiene a las personas pobres empobrecidas. Tiene que empezar a entender que el estado actual de su cuenta corriente, sus ventas, su salud, su vida social, su posición en el trabajo, etc., no es más que la manifestación física de sus pensamientos previos. Si de verdad desea cambiar o mejorar los resultados de su mundo físico, primero debe cambiar sus pensamientos, y debe cambiarlos inmediatamente. Si se toma el tiempo de pensar en serio en la información que se le está dando, llegará a la conclusión de que lo que se acaba de decir tiene mucho sentido. De hecho, todo aquel que comprenda el proceso creativo le dirá que lo que acabo de afirmar no es sólo verdad, sino que es una ley natural de su ser; es el modo en que Dios trabaja con y a través del individuo. En algunos "círculos" esto también se llama oración (siendo ésta el movimiento que tiene lugar entre el espíritu y la forma, con y a través del individuo). Dios le ha dado la capacidad de construir cualquier idea que desee. Usted nació rico, y su abundancia está contenida en el pensamiento. Así que sea bueno consigo mismo, elija ideas magníficas, y deje de permitir que el mundo material controle su pensamiento. Ahora puede entender fácilmente cómo todo el mundo comete el "gran error". Emerson, en su ensayo sobre la Confianza en uno mismo dijo "La envidia es ignorancia". En otras palabras, mirar los Logros o Resultados de otra persona y envidiarlos es realmente poco sabio. Porque esas personas primero eligieron sus pensamientos para construir una imagen en su mente del bien que ahora se manifiesta en su vida; y eligieron esos pensamientos en la fuente infinita de abastecimiento a la que tenemos acceso todos, ¡usted también! Eso es lo que quería decir el gran artista Vincent van Gogh cuando se le preguntó cómo hacía un trabajo tan bello. Afirmó: "Soñé el cuadro, y luego pinté mi sueño". Dicho de otra forma, primero vio el cuadro en su mente y después hizo una réplica del original en su mente sobre el lienzo con óleo. La verdad es que nunca se ha vendido un van Gogh original. Al escribir esto puedo verle leyendo, y casi puedo oírle pensar "Esto tiene mucho sentido, ahora lo veo". Hace unos años Mary Snyder, de California, vino a uno de mis seminarios con su marido, Oscar. Me dio una cita de Lincoln que me encanta y que he compartido con miles de personas. Lincoln dijo: "Creer en las cosas que se pueden ver y tocar no es creer. Creer en lo que no se ha visto es un triunfo y una bendición". ¿No es precioso? Gracias de nuevo, Mary. Espero que ahora entienda la sabiduría de algunos de estos ejercicios mentales que he sugerido. Permanezca repitiendo:

"Soy próspero, soy rico, el dinero es bueno". Véase con su ojo interno haciendo lo que hará cuando tenga la manifestación de su nueva actitud o consciencia. Visualice la gran riqueza y siéntase ya en posesión de ella. Pero recuerde: el dinero es el si rviente, usted es el señor, usted ama a las personas y utiliza el dinero. Antes de continuar con el siguiente capítulo, vuelva a leer este de "El dinero y yo". Rele erlo le ayudará a librarse de la vieja idea sobre el dinero, que causa un sentimie nto incómodo cuando se saca el tema. Repítase varias veces al día "el dinero y yo", ha sta que se de cuenta de lo bien que se siente al pensar en riqueza. Absténgase de hablarle a mucha gente de esta nueva idea sobre el dinero hasta que tenga una co nocimiento firme por sí mismo y se sienta seguro para explicarle a otros lo que ha aprendido. Recuerde que escuchar comentarios negativos de la gente que no entie nde la verdad no le hará ningún bien, si hace algo, sólo será que usted dude de sí mismo. No debe permitir que esto ocurra, porque cuando piense en "el dinero y yo", lo q ue quiere es que una imagen maravillosa aparezca en su pantalla mental. "La vida buena es cara. La hay más barata, ¡pero no es vida!" Dicho español

Capítulo 2: ¿Cuánto es suficiente?

"La mayoría de las personas creen que quieren más dinero del que realmente quieren, y se conforman con mucho menos de lo que podrían conseguir." Earl Nightingale

Para que usted ponga el concepto de prosperidad a gran velocidad debe ser específi co, ¿cuánto dinero quiere exactamente? Recuerde: usted está trabajando con su mente su bconsciente, y el subconsciente no piensa, sino que simplemente acepta imágenes pa ra darles forma después. Así pues, que usted diga "Quiero un montón de dinero" no es s uficiente; nadie, y menos la mente subconsciente, sabe cuánto es "un montón". Le rec omiendo encarecidamente que se tome este capítulo muy en serio, porque la idea que contiene puede cambiar su vida literalmente. Pero entienda que el pensar solame nte no basta, tiene que entrar en acción. Hay ciertas cosas que debe hacer y la pr imera es decidir cuánto dinero quiere. Para responder a esta pregunta probablement e sea buena idea que decida para qué quiere el dinero. Decir sólo que "quiero el din ero para los gastos del día a día" no es suficiente. Debe darse cuenta de que nuestr a sociedad se encuentra estructurada de forma que el gobierno "le mantendrá". De h echo, en la mayoría de los sitios incluso le mandarán un cheque a casa, sólo tiene que esperar sentado y recibir un "salario vital". A estas altura seguro que usted e stá pensando "ah sí, eso está muy bien, pero yo quiero una vida mejor que esa". Bueno, pongámonos específicos: ¿cuánto mejor?

Teniendo en cuenta que este ejercicio va a requerir un plan serio por su parte, coja un folio y escriba una lista con todas las cosas o actividades en las que planea gastar dinero durante el próximo año. A modo de ayuda para que comience a con feccionar la lista, aquí le pongo algunas categorías de muestra: Comida, Alquiler/Hi poteca, Ropa, Coche, Servicios, Educación, Vacaciones, Ocio, Seguros, Ahorros. Se entiende que éstas son sólo unas pocas de las muchas posibilidades, así que continúe tra bajando en su lista hasta que la complete. Y recuerde, no se ciña a las cantidades que gasta ahora, sino que coja cada elemento de la lista, visualice cómo desea vi vir y escriba la cantidad de dinero que esto le requerirá. Por ejemplo, puede que usted salga a cenar a un buen restaurante sólo en ocasiones especiales, pero puede visualizarse pasando una velada muy agradable cenando fuera una vez por semana, con un servicio excelente, la comida aún mejor y un ambiente digno de la realeza.

¿Cuánto costaría eso? Eso es lo que buscamos. Puede que conduzca un coche que se está q uedando viejo y que ya empieza a oxidarse, pues puede visualizarse conduciendo u n coche nuevo de su elección que cambie cada año o cada dos. ¿Cuánto costaría eso? Recuerd e, no ha firmado ningún contrato para vivir siempre, ni tampoco esto es un entrena miento: esta es su vida, y ¡debería disfrutarla de la forma más amplia humanamente pos ible! Por tanto, debería tener la cantidad de dinero que necesite para tener las c osas que quiera, para vivir de la forma que elija vivir. Déjeme advertirle: no sería raro que su mente le esté confundiendo en este punto. Podría estar pensando "Esto e s una locura, nunca tendré el dinero para vivir de la forma que este libro dice".

Le recuerdo, sin embargo, que hay muchas personas que sí tienen el dinero suficien te para vivir de la forma que este libro dice, y no nacieron con ello, y nadie s
e lo dio. Nacieron ricos en el sentido de tener el potencial otorgado por Dios p
ara triunfar (como todo el mundo), pero, como la mayoría de la gente, en algún momen to anduvieron mal de dinero. Comprenda que usted también puede triunfar, y lo hará s i simplemente sigue las sugerencias de este libro.

Al escribir esto me siento obligado a divagar en unas pocas líneas para recordarl e que usted cuenta con grandes recursos de talento y habilidad encerrados en su interior, sólo esperando a ser expresados. En este sentido puedo recordar vívidament e cuando hace ya unos años escuché una cinta grabada por Earl Nightingale sobre la "
Actitud". Habré escuchado esa cinta cientos de veces literalmente, y había una parte donde decía: Ahora, aquí llegamos a un hecho bastante extraño: tendemos a minimizar l as cosas que podemos hacer, los objetivos que podemos lograr, y aún así, por otra ra zón igualmente extraña, creemos que otros pueden hacer las cosas que nosotros no pod emos. Earl continuaba diciendo: Quiero que sepa que esto no es cierto. Usted tie ne profundas reservas de talento y habiljdad en su interior, y puede tener las c osas que quiera. Ni siquiera quiero pensar cuántas veces habré escuchado esa parte s in entender realmente lo que quería decir, y de repente, un día lo escuché y cada neur ona de mi cerebro pareció vibrar con la verdad de lo que decía. Y de pronto me di cu enta de a dónde quería llegar él, y supe en el fondo de mi ser que si ellos pueden, yo también, siempre que esté preparado a pagar el precio. Por favor comprenda que uste d también puede hacerlo, porque lo dicho por Earl Nightingale es tan cierto para u sted como lo fue para mí. Pero hay que calcular cuál es su parte del precio... ¿Cuánto e s suficiente? No coja la primera cifra que le venga a la cabeza, hágalo bien, cuán do terminé estará encantado de haberlo hecho. Además, este ejercicio contribuirá a que d esarrolle una mente más disciplinada. A estas alturas puede que usted piense que e sta sección ni siquiera le concierne porque ahora mismo está demasiado hasta el cuel lo de deudas como para empezar a acumular una cantidad considerable de dinero. P ero estará contento de saber que tenemos una buena idea que también le ayudará con ese problema. Es más, le encantará saber que en muchas situaciones (y la suya puede ser una de ellas) una persona puede hacerse rica, incluso si nunca llega a ganar más dinero del que gana ahora mismo. Ese mero pensamiento debería animarle para contin uar leyendo. Ahora ya debería haber acabado su lista y haber llegado a una cifra, así que coja lápiz y papel y escriba el número bien grande y visible. Ahora quite de s u mente esta idea y sígame a otro planteamiento muy importante. Dese cuenta de que aunque esto puede no concernirle concretamente a usted, al menos de momento, se guro que concierne a muchos lectores. Incluso si usted no se encuentra en esta s ituación en particular merece la pena que lo piense de todas maneras; seguro que t iene mucho amigos o conocidos a los que esto les afecta y puede compartirlo con ellos. Voy a explicar esta idea como si usted estuviese casado/a con una familia a la que mantener y fuese el único que trabaja o el que más aporta. Bien, una de la s principales razones de que quiera la cantidad de dinero que desea es para mant ener a su familia, y no sólo de una forma digna, sino que después de todo, usted qui ere que vivan la vida en toda su plenitud. Piense entonces que mientras viva y s ea capaz de seguir el plan de este libro usted podrá hacer lo que desee respecto a su familia.

Sin embargo, si de verdad se para a pensar en ello, seguro que estará de acuerdo e n que usted querría que su familia viviera la "buena vida" incluso si usted falta repentinamente, ¿o no? Puede que diga de broma "No, si yo no estoy, ¿qué más da?"; pero esto no es para bromear. Esto es algo muy serio. Por supuesto que le importa, yo lo sé y usted también. Ahora, si usted está vivo y sano creará rigueza para su patrimon io. ¿Y qué pasa si muere o se ve incapacitado permanentemente? Bueno, nuestra socied ad también se ha hecho cargo de eso, tenemos seguros de vida y seguros de incapaci dad. Pero volvamos a nuestra reflexión; puede que usted ahora diga "¿Seguro de vida? Vaya estafa, el Bob Proctor éste no sabe de dónde viene." Bueno, pues déjeme decirle que en el tema de seguros de vida creo que soy casi una autoridad, he hecho semi narios en el sector de los seguros durante casi 10 años, unas 50.000 personas de e ste sector han asistido a mis seminarios. Por tanto, le aseguro que cuando digo

que aproximadamente el 95% de las personas con las que hablo son casi totalmente ignorantes al hablar de seguros sé muy bien de lo que hablo. Seguro que muchas de estas personas ostentan puestos importantes en empresas e industrias, el gobier
no u otras profesiones, y por ello sería fácil asumir que saben de lo que hablan. Lo triste es que muchos de ellos están malamente desinformados o no tienen ninguna i nformación respecto al tema relevante de los seguros de vida. Entienda esto: no ha y forma de sustituir sus ingresos y crear un patrimonio seguro e instantáneo a no ser que se trate de un seguro de vida. Las estadísticas muestran que aunque mucha
gente sí está asegurada, la gran mayoría de las personas (al menos el 90%) están peligro samente no aseguradas. O lo que es lo mismo, cuando mueren, la mayoría de las pers onas deja sólo dinero suficiente para pagar el funeral y a lo mejor dinero para qu e su familia sobreviva durante un año. Lo malo de esto es que, por una cantidad re lativamente pequeña de dinero, estas personas podrían haber tenido resueltos sus asu ntos financieros de forma que si algo le ocurría sus objetivos financieros fueran logrados por sus familias automáticamente. Dado que este libro está diseñado para ayud arle a conseguir un objetivo financiero consistente, me siento obligado a inclui r información sobre los seguros de vida.

El libro estaría incompleto sin ello (tenga en mente que sólo hay dos formas de gan ar dinero: gente trabajando y dinero trabajando). Le gustará saber que lo que rest a de libro está escrito para las personas que van a VIVIR. Florezca donde está plant ado, ¡Empiece ya!

¿Cuándo empezará a vivir esta buena vida? ¿Es ésta la pregunta que está empezando a hacerse? Usted empieza ahora. Comience contestando las siguientes preguntas:

¿Cada cuánto tiempo paga sus facturas telefónicas?

¿Cada cuánto tiempo paga el alquiler o la hipoteca?

¿Cada cuánto tiempo paga a su supermercado?

¿Cada cuánto tiempo paga la gasolina para el coche? ¿Cada cuánto tiempo paga a un médico?

¿Cada cuánto tiempo se paga a sí mismo?

La última pregunta suena rara, ¿no? Pero tiene que saber que menos de 5 personas de cada 100 se pagan a sí mismos alguna vez. Y si le pregunta a las otras 95 por qué n o lo hacen, le responderían que para cuando han terminado de pagar al resto ya no les queda dinero para ellos. Está claro que esas 4 ó 5 personas de cada 100 que sí se "pagan a sí mismos" han encontrado una alternativa al problema. Aunque la idea de la que se valen existe desde hace siglos, apenas nadie es consciente de ella en la actualidad. ¿Qué idea es esa?, preguntará usted; de forma sencilla, es lo que sigue : "Se pagan a sí mismos PRIMERO" Si lo piensa bien deberá admitir que esta "ley" o principio tiene mucho sentido. Por ello, lo repetiré: "Una parte de lo que usted g ana es suya, es para quedársela". Concretamente, lo que usted gana el lunes por la mañana es para que usted se lo quede, debería ingresarse en una cuenta especial a l a que no tenga un acceso fácil. Su Cuenta de Independencia Financiera Lo que usted gana un lunes por la mañana será probablemente el diez por ciento de sus ingresos. Por tanto, usted debería pagarse a sí mismo al menos ese diez por ciento, justo el p rimero (o sea, no cuando ya haya pagado todas sus cuentas). De su "Cuenta de Ind ependencia Financiera" pagará primero la prima de su seguro, porque este instrumen to crea su "Capital Instantáneo". Lo que quede del dinero se ahorrará hasta que cons iga capital suficiente para hacer una inversión inteligente. Recuerde, no tocará est a cuenta ni el interés que genere. Por tanto, en un periodo de tiempo relativament e corto presenciará un progreso suficiente para adquirir la motivación e inspiración n ecesarias para continuar.

Además, saber que usted cuenta con un "Capital Instantáneo" en caso de que algo le o curra le aportará una serenidad de mente adicional. Programa de Pago Ordenado de D eudas Puede que ahora mismo ya tenga deudas que parecen devorar por completo su talonario y que le dejan a usted sin nada. Pero sepa que esas deudas pueden desa parecer (aunque la cantidad de deudas que haya contraído por supuesto determinará cuán to tiempo le llevará borrar la pizarra). Y a efectos de lo que viene a continuación,

debe considerar que la hipoteca o pago de su vivienda (probablemente uno de los más cuantiosos del mes) es una inversión, NO una deuda. Cuenta de Limpieza de Deuda s El dinero que gane el lunes por la tarde y martes por la mañana debe ingresarse directamente en su Cuenta de Limpieza de Deudas. Esto ya hace un veinte por cien
to de sus ingresos. También debe sentarse a escribir una carta que enviará a todos s us acreedores, comunicándoles el plan. Sin embargo, antes de enviar la carta debería primero hacer una lista de sus acreedores para determinar que proporción del vein te por ciento recibirá cada uno. Podrá ser más dinero del que están recibiendo en la act ualidad, o podrá ser menos; sea como sea, ésa será la cifra que recibirá cada uno. De to das formas, reciban la cantidad que reciban, lo harán de forma regular en las fech as estipuladas. Lo que sigue es un ejemplo de carta que podría utilizar como model o para configurar la suya propia:

Estimado señor ...: Como usted sabe, estoy en deuda con usted y le debo eur os, que pienso devolverle al completo más intereses. Para lograr esto he estado re alizando un plan en los últimos días para situarme en una situación financiera estable . Con este propósito he abierto una "Cuenta de Limpieza de Deudas" en la que ingre saré directamente el 20 por ciento de mis ingresos. Esto hará posible que tenga recu rsos suficientes para vivir sin preocupaciones o estrés, y me evitará acarrear más deu das. Cada semana (o mes) usted recibirá un cheque por valor de .....euros de mi C LD hasta que mis cuentas con usted estén saldadas. Soy consciente de que ésta no es la cifra que acordé pagarle en un principio, pero estoy seguro de que usted será com prensivo y apreciará lo que estoy haciendo. Si tiene alguna pregunta por favor con tacte conmigo. Estoy muy emocionado con mis nuevos planes, y estaría encantado si usted quisiera que yo le explicara para que usted pueda ayudar a otras personas
en deuda con usted. Gracias por adelantado por su amable cooperación.

¡Que tenga un buen día! Atentamente Francisco García Sánchez Entienda que la carta para su acreedor es la declaración de un hecho, no está pidiendo un favor; es usted el qu
e se encarga de sus finanzas, no sus acreedores. Asegúrese de que sus cartas estén c uidadosamente redactadas y adjunte el primero de los nuevos pagos con la carta d e presentación. Sepa que existe la "posibilidad aislada" de que alguna persona no razonable no quiera cooperar con usted. Puede que incluso lleguen tan lejos como para llamarle e intentar intimidarle amenazándole con llevarle a juicio, por ejem plo. Pero manténgase firme, no hay ningún juzgado en ningún sitio donde no le felicita ran una vez que usted explicara su plan de Independencia Financiera por completo . De hecho verá que el 95% de las personas a las que escriba resultará de lo más coope rativa. Ahora dese una buena palmadita en la espalda, porque en este momento ¡ya e stá encaminado para comenzar un modo de vida completamente nuevo! Vamos a revisar brevemente lo que usted ha conseguido hasta ahora:

1) Usted tiene un capital instantáneo en caso de que le pasara algo.
2) Tiene una cuenta de ahorro.
3) Se está pagando a sí mismo.
4) Tiene un programa de pago ordenado de deudas.
5) Tiene el 70% de sus ingresos para vivir, llevar la casa y para el ocio. 6) S u mente está limpia para seguir adoptando las ideas que vendrán en lo que queda de l ibro. A partir de ahora, nunca más vuelva a pensar "deuda". Recuerde, todo eso ya se ha resuelto, así que ahora concéntrese en su cuenta de ahorros y véala crecer. Repi ta "soy rico, el dinero es bueno, utilizo el dinero y amo a las personas". Metafór icamente, ordenar sus finanzas actuales es muy similar a preparar su coche para un viaje que piensa emprender. Vea que ahora ya está preparado para el viaje. Y au nque puede que ahora gane sólo "x" euros al año, debe verse en su pantalla mental ga nando ya el sueldo anual nuevo que usted calculó que necesitaba para comprar las c osas que quiere, o para vivir de la forma que usted elija. Si de verdad está inter esado en hacerse independiente financieramente y aún no ha hecho nada con las idea
s anteriores, le recomiendo encarecidamente que lo haga ahora. Porque continuar con el siguiente capítulo sin haber hecho nada será como salir por fin de viaje func ionando sólo la mitad de los cilindros de su coche: puede estar casi seguro de que el coche se estropeará y no le dejará llegar a su destino soñado. Pero estando seguro

de que todo está "a punto", podrá relajarse y adoptar una actitud serena y calmada, sabiendo que llegará a su destino, incluso podrá recrearse en el paisaje. Si se da cuenta de que la tarea de poner en orden su mundo financiero para este emocionante viaje es algo que no puede hacer solo, le recomiendo entonces que busque ayuda profesional, algo que la mayoría de las personas ricas hacen. Es decir, los individuos ricos siguen el consejo de expertos financieros. Es algo similar a la idea de si un persona se encuentra mal, él o ella iría a una persona especialista en el lo para consultarle. Además, debería saber que incluso las personas sanas, sin son listas, van al médico de vez en cuando para hacerse un reconocimiento. O sea, usted no necesita estar enfermo para ponerse mejor. Ya se le ha dicho que muy pocas personas desarrollan una competencia real en el ámbito de una planificación financiera real. Por ello debería acudir a un asesor financiero competente, de la misma manera que acudiría a un asesor legal en asuntos de esta naturaleza. Hay empresas que ofrecen este tipo de servicio financiero en todas las ciudades.

Hay sitios en los que no es fácil encontrarlas, pero están ahí si usted las busca. Tu ve el placer de contribuir materialmente en los comienzos de una empresa así en To ronto, Canadá, en 1979, la empresa es The McCrary Group. Actualmente la empresa co nsta de casi cinco mil clientes satisfechos, que están bien encaminados hacia la independencia financiera. The McCrary Group hace que sus clientes sean muy conscientes de un hecho financiero interesante que me gustaría compartir con usted ahora:

El hecho es que hay tres tipos de personas en lo que se refiere a las finanzas:

1. Posición de déficit (deuda).
2. Posición de apertura (arreglándoselas, pero sin deudas).
3. Posición de superávit.

Sería fácil engañarse pensando que, si uno se encuentra en la primera o la segunda categoría todo lo que hay que hacer es ganar más dinero y pasar automáticamente a la tercera categoría. Pero por supuesto, esto no es cierto necesariamente. Si una persona está en una posición financiera de déficit significa que tiene el hábito de gastar más dinero del que gana. Paralelamente, si está en la posición de apertura, su hábito es el de gastar todo lo que gana. Dado que somos seres de hábitos, lo que sigue es que el mero hecho de ganar dinero no cambiaría necesariamente nuestra posición financiera general. Es muy importante que cuando decida "cuánto es suficiente" también diseñe o haga que alguien le diseñe un plan financiero que le obligue a disciplinarse, al menos durante un mes o dos, hasta que forme el hábito de vivir según ese nuevo plan.
En el próximo capítulo, "El Creador de Imágenes", le ayudaremos a entender por qué y cómo debe usted verse ya ganando la nueva cifra. Pero por ahora, tenga en mente que mientras aumenten sus ingresos, el 10 por ciento que ahorra también crece, y también lo hace el 20 por ciento que va a su CLD ,(CUENTA DE LIMPIEZA DE DEUDAS) lo que
significa que podrá librarse de sus deudas más rápido. Es más, cuando eso ocurra le quedará el 90 por ciento de sus ingresos para vivir. ¡Ya puedo verle emocionándose con este idea!

Capítulo 3 El Creador de Imágenes

Las ideas contenidas en este capítulo podrían representar perfectamente su gran avance, ya que una vez que se agarra fuerte el concepto de Creación de Imágenes resulta una idea realmente dinámica. Hace algunos años me encontraba hablando en Ohio ante un grupo grande de gente de negocios cuando un hombre mayor entre el público me paró de pronto mientras yo explicaba el concepto de Creación de Imágenes. Se puso en pie
y comunicó a toda la audiencia que tenía sesenta y cinco años, y era en ese momento cuando había comprendido la idea. Dijo que había leído sobre ella, había reflexionado sobre ella, e incluso había hablado de ella, pero nunca llegó a entenderla realmente hasta los sesenta y cinco años. En este momento le sugiero que lea el presente capítulo unas cuantas veces, porque la mayoría de las personas viven y mueren sin entender por completo el poder de la Creación de Imágenes. En este libro asociamos esta idea

al "dinero", pero sepa que, una vez que entienda por completo el concepto de Cr
eación de Imágenes, puede utilizarlo para cualquier cosa que desee. No puedo decirle
con exactitud en qué fecha adquirí la comprensión de la Creación de Imágenes, pero sí
puedo decirle que ésta ha tenido el impacto más tremendo en mi vida que cualquier otra id
ea que haya aprendido nunca. El conocer la Creación de Imágenes elimina la
competición de su vida trasladándole del plano competitivo al plano creativo. Por lo
tanto, c omprenderá pronto que, en realidad, la única competición en la que usted
participará es contra su propia ignorancia. Esta idea de emociona mucho. Bueno, para
ser más prec
iso debería decir que compartir esta idea me emociona, porque sé cómo puede mejorar
to dos los aspectos de su vida. Sinceramente, me encanta ver a las personas crecer
o desplegarse cuando en su consciencia se implantan nuevas ideas. Pero antes
de que profundizar en ello, por favor entienda que todo el mundo utiliza el
concept
o de Creación de Ideas y que siempre se ha hecho. De hecho, todo lo que ha llegado
en algún momento a su vida vino como respuesta directa al proceso de Creación de
Imág enes, así que si usted sólo mira a los resultados que ha obtenido, se dará cuenta
de q ue ya ha utilizado esta gran herramienta mental. Sólo mire a los resultados que ob
tiene la mayoría de la gente. Podríamos decir que, generalmente, es bastante obvio q
ue cuando utilizan su habilidad de creación de imágenes, la mayoría de las veces lo ut
ilizan en el mal sentido. Usted es un Creador de Imágenes La mayoría de las religion es
enseñan que Dios es el responsable de todo lo que existe en el mundo y yo compa
rto esta opinión por completo. Sin embargo,
como co-creadores que somos, los seres humanos debemos ser responsables de
lo qu e Dios hace con nuestras vidas. El Pastor de la Iglesia y el Granjero Una
histor
ia que escuché una vez ilustra lo que acabo de decir muy bien. Hace muchos años,
un pastor de la Iglesia iba en su coche por una carretera de campo lejana cuando pa
só por una granja increíblemente bonita. La granja se encontraba en magníficas condici
ones: las vallas estaban bien cuidadas, las cosechas eran de un verde radiante y
, aunque la casa se encontraba a cierta distancia de la carretera, era evidente que
tenía una capa de pintura blanca fresca y limpia. Lechos de flores bien planta das
rodeaban la casa e iban a los lados a lo largo del camino de entrada desde l
a carretera. También a ambos lados del camino había sendas filas rectas de álamos que
se alzaban hacia un cielo pintoresco de color azul claro.

El césped que rodeaba la casa era de un verde profundo, y estaba también tan perfec
tamente mimado como nunca lo habrá estado la hierba. De hecho la imagen completa
p odría haber sido perfectamente una postal, dado que tanto esplendor cortaba la res
piración. Entonces el pastor miró a su derecha, al otro lado de la carretera. Ahí los
campos estaban arados, la tierra era de lo más oscura que el pastor había visto en s
u vida y le sorprendió cómo los surcos habían sudo cavados de forma que se alargaban
e n líneas más rectas que cables de tender la ropa. A lo lejos el pastor pudo ver al g
ranjero en su tractor, con un sombrero de paja en la nuca y vestido con un viejo
mono azul, claro. Parecía que el granjero araba en dirección a la carretera, y dado que
el pastor no tenía prisa aparcó a un lado de la carretera, se bajó y anduvo hacia la
valla. Cuando llegó, se quedó quieto, disfrutando de la brisa suave, los cálidos r ayos de
sol y admirando la belleza del lugar y la habilidad del granjero para ar
ar unos surcos tan rectos. Al hacer su camino hacia la carretera, el granjero re
paró en el pastor apoyado en la valla, así que paró el tractor, se bajó y comenzó a camina r
lentamente hacia el pastor. Cuando el granjero se aproximaba el pastor sonrió, a
lzó su mano y saludó a la vez que decía: "Buen hombre, Dios le ha bendecido sin duda c
on una granja preciosa". El granjero se detuvo y se sacó un viejo pañuelo de lunares
blancos y rojos del bolsillo con sus manos grandes, callosas y con cicatrices.
Alzó el la mano y se secó el sudor de la frente, quemada por el sol, sin decir aún nj una
palabra. Entonces, con su otra mano, se sacó de la boca una larga pajita que h abía
estaba mascando y balanceando mientras andaba. Permaneció en silencio un moment
o, mirando al pastor, y luego habló. Con una voz pausada y firme dijo: "Sí reverendo
, tiene razón. Dios me ha bendecido con una granja preciosa, pero ¡me gustaría que ust
ed pudiera haberla visto cuando la tenía toda para Él!". Comprenda que las "imágenes"
son dibujos mentales creados a partir de pensamientos, y lo magnífico de la mente
es que puede pensar. Es decir, puede interceptar pensamientos y crear la
imagen que elija.

Ahora juegue un poco con su mente y dese cuenta cómo puede hacer aparecer una imag en tras otra en su mente. Es casi como si dentro de su cuerpo se encontrase sent ado en un gran teatro, y usted es el guionista, director y productor de la películ a que está viendo. En un libro fantástico que leí hace ya algunos años titulado "La Cien cia de hacerse Rico", de Wallace D. Wattles, se hacía referencia a esa sustancia p ensante de la cual todas las cosas están hechas, la cual, en su estado original, p ermea, penetra, y llena los huecos del universo. Es cierto que los pensamientos están en todos lados y podemos sintonizar con esta sustancia pensante mediante nue stra mente y así crear cualquier imagen que elijamos. Ahora atienda a esta verdad. Todo lo que hacemos se encuentra precedido de una imagen. Primero pensamos para formar una imagen, luego actuamos. La Primera Silla Piense por un momento en cómo se construyó la primera silla. No siempre hemos tenido sillas, ¿sabe? Supongo que h ace muchos años, cuando el hombre empezó a civilizarse, alguien se cansó de sentarse e n el suelo. Fuese la persona que fuese, probablemente comenzó a pensar, y empezó a f ormar una imagen en su mente. Probablemente se vio a sí misma sentada en algo con las piernas colgando y la espaldo apoyada en algún sitio. Esta imagen le resultó atr activa, imaginó que ésa sería una posición mucho más cómoda para sentarse; al menos más cómod ue estar sentado en el suelo con las rodillas sujetando el mentón. Dado que esta i magen atrajo a la persona, ésta pensó en ello a menudo hasta que el deseo de poseer un objeto así empezó a crecer. El deseo puso a la persona en acción, la cual, con la i magen en la mente, empezó a construir algo en su exterior (mundo físico), algo que e ra lo más parecido a una réplica de la imagen que tenía en su mente. Cuando terminó, la persona se sentó en ella. Dejó colgar sus piernas y apoyó la espaldo, y vio que estaba bien. Entonces llamó al objeto "silla". La palabra "silla" es un símbolo que corres ponde a una imagen, y cuando usted oye o ve el símbolo silla una imagen salta en s u pantalla mental. Desde aquel día hasta ahora ha habido otras personas creando imág enes de sillas más cómodas: sillas con relleno, sillas plegables, sillas reclinables , etc. Luego alguien se sintió solo y empezó a pensar, se formó la imagen de una silla muy larga y cuando se construyó y se probó que era buena lo llamaron "sofá". ¿Quiere más? Alguien se cansó de dormir bajo un árbol y se formó la imagen de un techo sobre su ca beza, y así podemos seguir; de la caverna al condominio. Realmente hemos construid o el mundo en el que vivimos. Cristóbal Colón imaginó un nuevo mundo, y usted y yo viv imos en él. Los hermanos Wright imaginaron al hombre siendo propulsado por el aire y nos presentaron un mundo nuevo. Samuel Morse se imaginó a sí mismo interrumpiendo el flujo de energía a través de ondas metálicas y nos dio el telégrafo con el código Mors e. Copérnico imaginó la multiplicidad del universo y ahora nosotros ya hemos estado en ella.

La historia ha recopilado los resultados de grandes visionarios a lo largo de la historia. De hecho, todo lo que se haya conseguido fue primero, y durante mucho tiempo, nada más que una imagen dentro de la mente del arquitecto. Vea ahora que usted también es el "arquitecto mental" de su propio destino. Ir al Cine Sabe, Jac k Nicklaus, el famoso jugador de golf, dice que nunca cogerá ni siquiera el palo h asta que tenga una imagen muy clara en su pantalla mental que muestre exactament e cómo la pelota volará por el aire, cómo impactará contra el suelo y hacia dónde rodará des pués. Nicklaus llama a esto "ir al cine", y se ha vuelto tan eficiente en ello que ahora se le conoce por todo el mundo. La fama y la fortuna están a su disposición p or ello. En un párrafo anterior hice referencia a la frase de Wallace D. Wattles: existe una sustancia pensante de la cual todas las cosas están hechas, la cual, en su estado original, permea, penetra, y llena los huecos del universo. En realid ad hay una sustancia pensante en todo su alrededor e interior, así que sea conscie nte de esta verdad y sintonice con ello ahora. Utilícelo para formar un imagen en la pantalla de su mente, véase ya en posesión de la cantidad de dinero que desea par a conseguir las cosas que necesita, para llevar el estilo de vida que usted elij a. Prosperidad Personal Usted está utilizando propiedades mentales que todo el mun do tiene. Son exactamente las mismas propiedades que utilizaron Copérnico, Buda y Morse, que ya mencionamos previamente. Puede que usted tenga el hábito de pensar q ue las personas como las que acabo de citar son diferentes a usted o a mí. Pero qu iero que sepa que la única diferencia entre ellos y usted, o quien sea, radica sólo

en la apariencia y en los logros. Todos vivimos en cuerpos físicos distintos, y to dos utilizamos nuestras propiedades mentales innatas de distinta forma; pero nue stra estructura básica es la misma.

Soy perfectamente consciente de que hay multitud de profesores y otros profesio nales que dirán que lo que acabo de afirmar no tiene sentido. Incrédulos así siempre h an estado ahí, y en mi opinión, son pobre gente. Todos los auténticos grandes líderes es tán totalmente de acuerdo con lo que acabo de explicar de la igualdad entre usted y las grandes figuras del pasado y el presente. Incluso Jesús intentó decirle al mun do que usted también es capaz de hacer lo que Él hizo mientras llevaba a cabo su gra n labor hace unos dos mil años. De hecho Él fue más lejos al afirmar; "Incluso de mayo res cosas sois capaces". Créale, decía la verdad. La pobre gente dirá que eso no es lo que Él quería decir, pero yo le aseguro que eso es exactamente lo que Él quería decir. Si puede verlo y cree en ello...usted puede hacerlo. Napoleon Hill se pasó casi to da la vida estudiando a quinientos de los triunfadores más importantes del mundo, y la esencia de sus exhaustivos estudios y escritos se plasmaron en su gran obra "Piense y Hágase Rico". "Todo lo que la mente pueda concebir y en lo que pueda cr eer, puede lograrlo". No hay mucha gente que se crea esto, pero los que lo hacen se lo prueban a sí mismos. ¿Por qué no se lo prueba usted a sí mismo también, ahora? Sólo t iene que formarse la imagen de prosperidad en su pantalla mental y vea lo que oc urre. De todas formas, recuerde que a pesar de cómo se pongan de difíciles las cosas debe continuar manteniendo la imagen de prosperidad personal. Es muy probable q ue se encuentre ante una serie de circunstancias que casi le convencerán por un ti empo de que está yendo marcha atrás; pero la clave es la perseverancia. Continúe mante niendo la imagen de prosperidad personal y entienda que ocurra lo que le ocurra, es lo que tiene que pasar para prepararle para recibir el bien que desea. "Pers everancia", Napoleon Hill le dedicó un capítulo entero en "Piense y Hágase Rico" a la perseverancia. En el capítulo afirma: Es posible que no exista ninguna connotación h eroica en el concepto de "perseverancia", pero esa cualidad es para el carácter de un hombre lo que el carbón para el acero. Hill también señala en otra parte del capítul o que lo único que separaba a Thomas Edison o Henry Ford del resto del mundo era l a perseverancia. Estos dos grandes hombres tenían una imagen y no se dejaron disua dir por nada ni por nadie, fueron perseverantes. Uno iluminó el mundo, el otro lo puso sobre ruedas, y por supuesto, ambos fueron bien remunerados por ello.

En un capítulo previo explicamos que el dinero es la recompensa por un servicio p restado. Esos hombres hicieron un gran servicio a millones de individuos, y la r ecompensa fue proporcional a la importancia del servicio. Así que forme su imagen de prosperidad y sea perseverante. El modo en que se materializará su imagen le se rá mostrada. La Perseverancia siempre paga Hace algunos años estábamos John Kanary, am igo y socio mío, y yo hablando sobre el capítulo de la perseverancia del libro de Hi ll. Los dos parecíamos igualmente impresionados tanto por la importancia de esta c ualidad como por la necesidad de tenerla si se quiere alcanzar un objetivo que m erezca la pena. Después de un rato y casi al final de la conversación ambos acordamo s leer ese capítulo una vez al día durante treinta días. Ni siquiera tengo que pregunt arle a John si este ejercicio le resultó de ayuda; sé que fue así. Y este ejercicio me ha beneficiado a mí en gran medida en numerosas ocasiones. Sería muy apropiado comp artir ahora con usted una historia muy interesante sobre John Kanary, ilustra ta nto el poder de la imaginación como el de la perseverancia. A pesar de que ya cono cía a John Kanary desde hacía un par de años y había hablado con él muchas veces, la verda d es que no le conocía tan íntimamente como ahora que escribo esto. Esto es importan te que lo mencione aquí, porque haré referencia a ello en unos momentos. Lo que voy a narrar tuvo lugar en 1971.

Por aquel entonces yo vivía en Chicago y acababa de terminar un trabajo en el que tenía que dar discursos en Edmonton (AB Canadá). Cuando regresé al hotel tenía un mensaj e telefónico de John Kanary, que se encontraba en Belleville (ON Canadá) y quería que le devolviera la llamada. Así lo hice, y tras unos minutos de conversación banal Joh n me dijo que necesitaba con urgencia quedar conmigo, había algo que quería hablar c onmigo y prefería no hacerlo por teléfono. Le pedí que esperara un momento mientras mi

raba mi agenda, que de hecho estaba bastante apretada: decir que estaba ocupado es poco, tenía seminarios o discursos casi todos los días en distintas ciudades de Norteamérica. Así se lo expliqué a John, y le dije que aunque me encantaría ir a verle la verdad era que no sabía cuando podría. John insistió, así que dije: "Mira, esta noche voy de Edmonton a Chicago a medianoche y hago escala en Toronto a las 7 de la mañana. Tendré que cambiar de terminal y salgo de la segunda terminal una hora y cincuenta minutos después. Podemos vernos entonces, aunque no te prometo estar muy espabilado tras volar toda la noche." Hay que mencionar también que John tenía que madrugar lo suficiente para recorrer 200 kilómetros en coche desde Belleville a Toronto y darme el encuentro cuando llegara a las 7. Recuerdo que todo lo que John contestó fue "Ahí estaré". A la mañana siguiente nos sentamos en la cafetería del aeropuerto y escuché cómo John me explicaba que él "quería hacer lo que yo hacía". Quería dar seminarios. Y también me dijo que estaba dispuesto a pagar el precio, fuese el que fuese. Mientras escuchaba tuve la sensación de estar oyendo una canción popular por la radio, la oyes una y otra vez. En casi todos los seminarios que he dado siempre hay un hombre o una mujer que "quiere hacer lo que yo hago". Lo he oído en Biloxi (Misisipi), Butte (Montana), Los Ángeles, Nueva York, Moncton y Montreal (Canadá); era algo ya conocido. Pero claro, ahí estaba yo, en Toronto, con un amigo al que, como ya he explicado, no conocía tampoco mucho preguntándome "qué tenía que hacer". Al escucharle se me venían a la mente las imágenes que también me habían venido con todos los demás; recordaba todos los viajes y el miedo a estar de pie y hablar ante el salón de un hotel enorme, lleno de personas que quieren sentirse emocionadas ante tus palabras, pero que a la vez te están juzgando con pensamientos como "¿Pero este tío sabe de lo que está hablando?". En muchas situaciones tales como una convención de ventas tenía sólo cuarenta minutos para compenetrar con cientos de extraños y conseguir que se emocionen con su propio potencial. Los años de noches en vela leyendo y estudiando, los años de aprendizaje asistiendo a seminarios por todo América, los años de trabajar a cambio de casi nada con el objetivo de prepararme para captar y mantener la atención de un grupo de personas durante todo un seminario de un día...éstas eran las imágenes que se me venían a la mente. Había tardado once años en llegar a donde estaba.

Pero, ¿cómo se dice "No, nunca lo conseguirás" cuando alguien como John te pregunta? Sobre todo cuando la esencia de lo que se enseña es que uno puede lograr todo lo que se proponga. Pero al mismo tiempo, ¿cómo se dice "Sí" cuando todas las personas que conoces, a excepción de uno o dos a parte de uno mismo, no pueden ganarse la vida en el negocio de la oratoria en público? A no ser que sean alguien famoso, y eso es otro asunto. Cuando John terminó le dije lo que les había dicho a todos los demás: "Sí, puedes hacerlo, pero es duro. Asegúrate de que lo entiendes, John. Es duro. Tendrás que estudiar muchísimo, porque no sólo tendrás que saber qué decir, sino que tienes que tener la respuesta a mil y una preguntas que surgirán a raíz de lo que digas. Algunas preguntas las harán profesionales: médicos, ingenieros y abogados; personas que en la mayoría de los casos saben de lo que hablan. Por lo tanto, no sólo debes llevar la razón, sino que también tienes que estar seguro de ti mismo si no quieres perder toda la credibilidad ante el público. Si eso te pasa sólo un par de veces... estás fuera. No sólo tendrás que estudiar estas ideas, tendrás que utilizarlas también, o no tendrás convicción al hablar (sin mencionar que serías la contradicción andante de lo que enseñas). Es imposible, por ejemplo, que una persona enferma enseñe algo sobre salud. Tendrás que desarrollar tablas y control de voz, y así una lista entera de cosas. En resumen, John: por cada uno que lo consigue mil se quedan en el camino. Normalmente cuando explico esto, la persona quiere seguir adelante de todas formas, pero nunca más se vuelve a oír de ella. John no fue una excepción sólo en un sentido; quiso seguir adelante. Sin embargo, en todos los demás aspectos fue una excepción. Sí que volví a oír de él. Le dije lo que tenía que leer y lo que tenía que hacer, y lo leyó y lo hizo. Leyó cientos de libros, los devoraba. El mismo se grababa leyendo los libros y ponía las cintas cuando iba en el coche. Me siguió por todo el país y asistió a cientos de seminarios, todo pagado de su propio bolsillo. Tomó miles de páginas de apuntes que estudiaba religiosamente. Al final le dejé abrir y clausurar los seminarios, y después ya llevaba alguna parte del seminario. Al principio tenía mucho miedo, se empapaba en sudor. A veces le preocupaba tanto lo que pensase de él el público que olv

idaba todo lo que sabía, y, bueno, usted sabe que el público puede ser muy cruel. Pe ro a pesar de todo ello, él siguió. Sepa usted que todo esto le costaba dinero, a él n o se le pagaba. John Kanary se había creado la imagen de sí mismo haciendo "lo que y o hacía", y no abandonó. Perseveró, y funcionó. Siempre ha funcionado y siempre funciona rá. En la actualidad se ha ganado el respeto de muchas de las empresas más grandes d
el mundo y ha hablado en casi todas las grandes ciudades de Norteamérica. También ha ganado más dinero en un día de lo que ganaba en un año al principio de yo conocerle.

Así pues, si alguien con muchos títulos universitarios le dice que la Creación de Imágen es y la Perseverancia no funcionan, acuérdese de John Kanary y pregunte. Él le diría " Sé que usted puede hacerlo ¡porque yo lo hice!". Una vez tuve la suerte de escuchar un sermón sobre una idea parecida que dijo Philip Nacola, un pastor eclesiástico de Santa Ana (California), un domingo, cuando yo vivía allí. Él dijo "Mantened vuestra me nte en una imagen más alta antes que en una preocupación más baja". Sé que esto no es si empre fácil de cumplir, pero claramente paga grandes dividendos a la persona que d esarrolla la fuerza mental para hacerlo, y eso es lo que se necesita: fuerza men tal. Forme su imagen ahora y desarrolle la fuerza mental para mantenerla. Hace año s, antes de morir Napoleon Hill, Earl Nightingale condensó y narró "Piense y Hágase Ri co" en una larga cinta casete. Al final de la cinta aparece el propio Hill para finalizar la grabación, y dijo: "Y ahora, mientras extiendo la mano de la amistad a través del tiempo y el espacio permítame recordarle no buscar la oportunidad a lo lejos, sino alcanzarla y abrazarla justo donde está." Wattles dijo; esta sustancia pensante de la cual todas las cosas están hechas, la cual, en su estado original, permea, penetra, y llena los huecos del universo. Los dos nos dicen lo mismo. Á sí que forme su imagen ahora, justo donde está. Ni siquiera espere a terminar este l ibro, fórmela ahora y deje que el resto del libro fortalezca la imagen. Ni siquier a tiene que intentarlo, sólo deje que una imagen de un usted más próspero flote al cen tro de su consciencia. Ya está ahí, déjela aparecer. Ya llevo muchos años conociendo el poder que fluye a través de nosotros para lograr lo bueno en nuestras vidas cuando uno mantiene la imagen apropiada en la mente. Esta gran verdad ha sido la causa nte de muchas cosas maravillosas en mi vida. Es más, tengo muchos ejemplos de lo q ue la imagen apropiada hace en la vida de otras personas.

La Historia de Paul Hutsey Sería una negligencia por mi parte terminar esta capítul o sin compartir con usted la historia de Paul Hutsey. Todo comenzó un día que recibí u na llamada telefónica de Charlie Beck, Vicepresidente de Ventas de la Oficina de V entas del suroeste de la aseguradora "Prudential Insurance Company of America", en Heuston, Texas (EE. UU). Me invitaba a participar en las conferencias de nego cios regionales, que serían en Toronto (Canadá). Me explicó que tenían cuatro áreas y en c ada una de ellas tendría tres días en las conferencias, o sea, querían que yo trabajas e doce días en Toronto. Aunque yo vivía en Los Ángeles entonces, Toronto es mi ciudad natal, donde crecí. Toda mi familia y amigos vivían allí, así que como es natural, la id ea me atraía bastante. Pero le pregunté a Charlie cuánto tiempo dispondría yo del progra ma para hablar, y me contestó que "una hora, más o menos". Creo que merece la pena q ue mencione ahora que aún no he aprendido a enseñarle casi nada a nadie en sólo una ho ra, y así se lo dije a él. Le dije que si me daba dos mañanas del programa (con cada áre
a) estaría encantado de ir hacer el trabajo. Yo quería dos horas y media cada mañana.

El acento sureño de Charlie se interrumpió con una auténtica y profunda carcajada mien tras me decía que nunca habían hecho algo así en cien años que tenía la empresa. Todos los ejecutivos tenían que participar en el programa, y nunca le habían dado tanto tiemp o a nadie. Pero yo me mantuve firme. Le di el nombre de otro par de vicepresiden tes de su empresa para los que yo había trabajado y le sugerí que los llamase para q ue comprobara si mi idea merecía la pena. Pero colgué el teléfono de una forma bastant e reacia, porque la verdad es que quería ese trabajo. Por lo tanto debo admitir qu e me sorprendió el que uno de los ayudantes de Charlie me llamara de nuevo para de cirme que aceptaban mi oferta. También me dijo que no sabía cómo yo había convencido a C harlie, pero me habían dado dos mañanas del programa. Justo entonces decidí que dejaría a ese público con algo realmente especial que (si elegían utilizarlo) sus vidas podría
n cambiar de la noche a la mañana, sin mencionar lo que eso significaría para sus ci

fras de ventas. Iba a hablar del poder de una imagen, para ser más específico, del p
oder de una auto imagen y los beneficios de mantener una imagen adecuada. Al fin
alizar el programa con una de las áreas de la empresa vino a verme un hombre y me
dijo que era necesario que hablásemos. Me dijo que tenía un problema, y sentía que yo
tenía la respuesta al mismo; estaba impresionado con las ideas que yo había explicad
o durante la presentación del seminario. En cada una de estas convenciones había una
s doscientas personas, y le expliqué que muchas de esas personas querían hablar
conm igo, sin embargo yo no tenía el tiempo necesario para hablar con cada uno
individu
almente, yo sólo era una persona. También le dije que tenía otro compromiso y tenía que
irme enseguida para llegar a tiempo. Aún así él persistió, así que acordé verle a la mañana s
guiente en la cafetería para desayunar. Puedo recordar nuestro encuentro como si f
uese ayer. Nos sentamos los dos solos en la cafetería del Hyatt House Hotel, en Av
enue Road (Toronto).

Tan pronto como nos sentamos él comenzó a hablar. Me hizo saber que tenía que
contarme algo sobre sí mismo para que yo pudiese comprender su problema. Me dijo
que no qu
ería que yo pensase que se jactaba de nada, pero era importante que yo supiese esa
información. Comenzó diciéndome que él era un "hombre bueno", y eso yo ya lo sabía, sólo
co n verle. Podía "sentirlo". Luego continúo explicándome que había trabajado para la asegu
radora Prudential durante más de veinte años, que menos dos años siempre había sido mana
ger, y acabó diciendo "Soy un buen manager". Después dijo que tenía buenas ventas, bue
na gente y que se le quería y se le respetaba entre los directivos de la empresa. En
cuanto terminó de decir estas palabras llegaron Charlie Beck y Dick Merrill (vi
cepresidente sénior de Heuston). Se acercaron a nuestra mesa, felicitaron a Paul p
or el buen año que estaba haciendo, hablaron un poco con nosotros y se fueron a
su
mesa. Paul y yo nos volvimos a sentar y resumimos la conversación. Él dijo "Ellos h
ablaban en serio". Yo sabía que era verdad, no habían sido meras adulaciones; Paul h
abía recibido de sus superiores cumplidos sinceros y merecidos. Al final, dijo: "B ien,
éste es mi problema:

Dirijo una oficina de un distrito en Wichita (Kansas). De las quinientas oficina
s de Prudential nosotros estamos en el puesto 175. Bien", dijo, "no está mal, no e s
nada de lo que avergonzarse." En efecto, era un puesto bastante bueno. Entonce
s continúo diciendo: "El problema es que yo sé que somos lo bastante buenos para
est ar en el top 100, y no lo estamos. Todos los años voy por ello, pero parece que nu
nca lo consigo." En ese momento supe la razón del problema de Paul. Le aclaré que él e
staba dejando que la hoja de ventas dictara la imagen de su mente. Él se veía a sí mis
mo como el 175 y se esforzaba al máximo por entrar en el top 100. Trabajaba duro,
trabajaba con su equipo, y como había dicho antes, se rodeaba de un buen equipo. L
e mostré que era imperativo que se viera en el top 100, sin importar lo que dijera la
hoja de ventas. En otras palabras, tenía que actuar como si ya estuviese en el
top 100. Tenía que convertirse mentalmente en lo que quería ser físicamente. También
te nía que aprender a comunicar esta idea a todo su equipo. De pronto comencé a ver las
luces en la mente de Paul. Hablamos durante un rato más, y le explique todo lo qu
e pude sobre la mente, sobre su funcionamiento y el poder de tener en ella la im
agen adecuada. Paul me dio las gracias por mi tiempo y regresó a Wichita. Cuando
s
e fue del hotel Hyatt Fouse vino otra. Pero más o menos un día después recibí una llamad
a de larga distancia desde Wichita, era de Paul Hutsey. Quería preguntarme dónde iba
a dar seminarios después de acabar las conferencias. Le dije que estaría en el sur
de Illinois, para una oficina del medio oeste de Prudential. Entonces me preguntó
si podría venir y viajar conmigo durante dos o tres días. Le dije que ya había hecho u n
trato con Charlie Beck para hacer nuestra serie completa de seminarios en toda
s las sedes del sudoeste, y uno de los sitios era la ciudad de Paul, Wichita. No obstante,
como hasta al menos seis semanas después no íbamos a ir allí, el dijo que q
uería unirse a mí inmediatamente. Así pues, pagándoselo él mismo, voló mil kilómetros para
pa ar tres días conmigo. Fuimos juntos de Lichfield a LaSalle, en el estado de Illino
is.

Pasamos horas hablando mientras íbamos en coche de una ciudad a otra, y él asistió a l
os seminarios y tomó apuntes copiosamente, todo el día. Por la noche seguíamos
habland

o durante horas. Después Paul regresó a Wichita y empezó a aplicar estas ideas. Específi camente comenzó a trabajar con la imagen apropiada y, como resultado, las ventas c omenzaron a subir. Por alguna extraña razón a los superiores de Paul les pareció acert ado trasladarle de Wichita, donde había estado unos cuantos años, a Pittsburgh (Kans as), donde la oficina ostentaba el puesto 163. La verdad es que no parecía un reco nocimiento proporcional al esfuerzo con el que él había hecho avanzar a la empresa, pero Paul aceptó el traslado como un reto, y tan sólo seis meses después el distrito d e Pittsburgh estaba en el puesto número 11, ¡de toda la empresa Prudential Insurance ! Prudential reconoce todos los años los primeros cincuenta y dos distritos, el 10 % de las oficinas, y les recompensan con una mención. El distrito de Pittsburgh no tenía una mención desde hacía nueve años. Pero en sólo seis meses tras que Paul Hutsey se pusiera al mando, ya estaba en el top 2%. Sólo dos años después quedaron en segundo l ugar sólo por unas décimas. Hoy Paul Hutsey es vicepresidente de ventas en Houston, Texas, en el territorio sudoeste. Está claro que este hombre aprendió bien el increíbl e poder de una imagen en la mente. Si hablara con Paul Hutsey hoy, él le diría enseg uida que nunca dejará que los resultados actuales dicten la imagen de su mente, si no que él mantiene la imagen de lo que quiere y actúa como si ya lo tuviese. Paul Hu tsey es sin duda uno de los mejores ejemplos que hay cuando se trata de crear un a imagen en la mente y ejecutarla. Se ha hecho un gran estudiante de la mente, y me hace feliz contarle como uno de mis buenos amigos. Entienda esto, usted podría encontrarse haciendo justo lo que Paul Hutsey había hecho durante todos esos años. Si es así, decídase ahora mismo a hacer lo que le he sugerido que comience a hacer. Comience justo donde está, cree la imagen de lo que quiere y actúe como si ya lo hub iera recibido. Para expresarlo de una forma distinta: actúe como la persona en la que quiere convertirse. Como una vez escribió el filósofo alemán Goethe: "Antes de hac er algo, primero hay que ser algo." Cuando termine este capítulo deje el libro y r elájese.

Deje que la energía creativa llene su consciencia y forme con ella entonces la ima gen de usted mismo en un estado de vida mucho más abundante. Véase ya en posesión de l o que antes sólo soñaba. Sea totalmente consciente de la realidad de que su estado e ntero no sólo esté lleno de esa sustancia original que forma todas las imágenes, sino también rodeado de ella. No lea página tras página sin actuar en las sugerencias que l e he estado dando. En la introducción y también en el primer capítulo se hizo énfasis en el hecho de que leer y memorizar no trae éxito. Es la comprensión y aplicación de los pensamientos sabios lo que cuenta. La comprensión y aplicación son las claves que a bren la puerta de la vida auténticamente abundante. Sería muy tentador para usted ir de una página o idea a la siguiente pensando "Esto ya lo sé, eso también". Sin embarg o, le recuerdo que el hecho de poder repetir mejor o peor estos conceptos no mar ca ninguna diferencia. De hecho es posible que sea capaz de recitarlos de memori a. Pero si usted no está viendo en su vida los resultados de lo que desea, entonce s no entiende el poder (la necesidad) de actuar conforme a estas ideas. Por ello saque tiempo ahora, en este instante, para crear la imagen en su mente de sí mism o en posesión de prosperidad. Escriba en una tarjeta una breve descripción de la ima gen, métasela en el bolsillo y léala todos los días unas cuantas veces hasta que la im agen haya permeado en su consciencia. Comience su escrito con: Soy tan feliz, ah ora me veo con..Y aquí piense su deseo...
Sea bueno consigo mismo. Trátese de la mejor forma que la vida pueda ofrecer. Recu erde, la calidad no es que sea cara, es que no tiene precio.

Capítulo 4 Usted su parte y Dios la suya Está ocurriendo algo maravilloso.

¿Cuántas veces se han encontrado con lo que parecía ser un problema insuperable y por dentro deseaba poder "pasárselo" a otra persona para que lo solucionase?¿O alguna ve z se ha sentado a soñar despierto, creando magníficas imágenes en la pantalla de su me nte, deseando tener una cierta cantidad de dinero, queriendo hacer un viaje a al gún sitio exótico, o a lo mejor esperando poder comprarse ese coche que siempre deseó?¿N o sería fantástico que existiese una fórmula mágica que nos proveyera con las cosas que queremos y nos permitiese vivir de la forma que nosotros elijamos? Bueno, pues e

l caso es que si que existe una fórmula así, y ha existido desde el comienzo de los tiempos. Por ello usted puede tener las cosas que desea, todas, y las tendrá con sól o incorporar las ideas de este capítulo como parte de su forma de pensar; como par te de su forma de vivir. Prepare su mente para leer este capítulo una vez detrás de otra (cien veces si es necesario) hasta que sienta en lo profundo de su ser que comprende la idea que aquí se expresa. Si no coge la idea que se le presenta en es te capítulo el resto del libro carecerá de valor para usted. Sin embargo, una vez qu e entienda este capítulo será como si una luz enorme hubiera entrado en su mente, il uminando de verdad su vida, y se dará cuenta de que nunca volverá a ser el mismo que era. Nadie, nada, ninguna circunstancia volverá a intimidarle y sus días de vanos d eseos llegarán a su fin. La felicidad, la salud y la prosperidad le seguirán todos l
os días de su vida y pasará los años que le quedan queriendo compartir su nuevos conoc imientos con todos los que quieran tener tiempo de escucharle y aprender. De tod
as formas, tenga en cuenta que muchas de las personas con las que intentará compar tir su nueva conciencia no están preparados, simplemente. De hecho, cuando compart a con ellos la fórmula de "Usted su parte y Dios la suya" nueve de cada diez perso
nas se reirán y dirán a los demás que usted es un bicho raro. Debe saber que esto se d ebe a que la gran mayoría de las personas con las que usted se encuentra todos los días tratan a Dios como a un mozo de carga, se supone que Él tiene que correr, hace r el recado y traernos el pedido. Estas personas creen equivocadamente que sólo po r verbalizar algunos pensamientos en su mente ("Por favor Dios, dame esto", "Dio
s dame eso") van a recibir lo que han pedido, Desgraciadamente estas personas no entienden la auténtica naturaleza de la oración, y lo que es más trágico: ni siquiera s aben que no lo saben.

El Potencial se está siempre en todas partes

Entienda esto: todo lo que usted ve en este universo, incluido usted mismo, no e
s nada más que la expresión de un poder infinito. Este poder siempre está fluyendo hac ia usted y a través de usted. Los científicos le dirán que todo es energía, yo prefiero decir que todo es Espíritu. Usted su Parte y Dios la Suya Durante siglos ha habido un grupo selecto de personas que son los auténticos pensadores. Estas personas si empre han sabido que existe un poder que permea, penetra y llena los interespaci os del cosmos, y que todo lo que tenemos alrededor es una expresión de dicho poder
. Este poder opera de una manera muy precisa que generalmente se llama ley. En o tras palabras, todo viene de una única fuente, y ese poder original fluye y trabaj a siempre hacia el individuo y a través del mismo, o sea, usted. Para ponerlo de u na forma algo distinta, la imagen que se haya formado sólo llegará al plano físico de una única forma: por Ley y con Fe. La religión mormona tiene un dicho en su Doctrina y Convenios que muestra este punto muy bien, y aunque yo no soy mormón, he llegad o a amar estas líneas:

Hay una ley, irrevocablemente decretada en el cielo antes de la fundación de este mundo, sobre la cual todas las bendiciones se basan; y cuando recibimos una bend ición de Dios, es porque se obedece aquella ley sobre la cual se basa.

Cuanto más estudie este escrito más apreciará lo perfecto que resulta. Cuanto mejor e ntienda la verdad que encierra más fácil le será mejorar su calidad de vida. La Histor ia de Clarence Smithison Hace años, cuando yo me encontraba trabajando en Chicago, me hice muy amigo de un hombre llamado Clarence Smithison. Dado que Clarence no era ninguna celebridad en ningún sentido, estoy seguro que usted no había oído antes su nombre. De hecho, es una persona tan modesta y humilde que si entrara en una habitación llena de gente seguramente usted no repararía en él. No obstante, Clarence tiene una chispa indescriptible que le hace una de las personas más destacables de las que he tenido el placer de conocer. En un intento de atrapar esta escurridi
za cualidad he llegado a la siguiente hipótesis: Clarence Smithison incorpora en l
o más hondo de su ser el principio sobre el que se basa todo este capítulo, es decir , si una persona hace su parte y deja a Dios hacer la suya (o sea, tener fe en q ue lo que tenga que pasar para que logre su objetivo de verdad ocurrirá), todas la
s cosas se vuelven posibles. Un día hablé con Clarence y le pedí que compartiera conmi go su opinión sobre la fe y más concretamente que me explicara por qué él en sí mismo pare

cía poseer una cornucopia tal de esta propiedad tan importante. Fiel a sí, me explicó que no había desarrollado ninguna filosofía compleja referente al tema, dijo que todo lo que sabía sobre la fe podría resumirse en una sencilla definición. Esta definición fue la que le aportó la fortaleza necesaria para aguantar las pruebas y tribulaciones de la vida. "La fe", dijo, "es la habilidad de ver lo invisible y creer en lo increíble, eso es lo que hace que aquellos que creen reciban lo que las masas consideran imposible." Me enamoré de esta definición concreta y la he compartido con muchísimas personas desde que Clarence me la transmitió aquella vez. Con un vocabulario ligeramente distinto haría la siguiente observación: Muéstreme a alguien que logre grandes cosas y yo le mostraré a alguien que tiene mucha fe en su habilidad divina de conseguir lo que imagina.

De hecho no me cabe la menor duda de que la fe ha sido siempre el factor milagroso de la historia. Es la conexión entre usted y Dios, es por tanto su posesión intangible más valiosa. La verdad es que es la piedra angular de todo lo que construya o consiga en el curso de su vida entera. Poca gente relativamente se da cuenta en la actualidad de cómo la fe en uno mismo (esa parte de nosotros que es espiritual, perfecta) está relacionada con los logros, porque la gran mayoría de la gente nunca parece concebir la fe como una fuerza genuinamente creadora. Pero la verdad es que no sólo la fe es un poder auténtico, sino que es el mayor que podremos encontrar nunca. Es más, yo iría tan lejos como para decir que todo lo que usted logre en su vida será en directa proporción a: 1) la intensidad, y 2) la perseverancia de su fe.

David y Goliat Piense por ejemplo en la historia bíblica de David y Goliat, que seguramente debe ser el más importante testamento que se ha escrito nunca sobre la fe. Como seguramente recuerda Goliat, el gigante de Gath, llegó a un campamento israelí fanfarroneando pomposamente y provocando a los israelitas para que eligieran un hombre que se enfrentase a él. Los israelíes estaban naturalmente aterrorizados y no es de sorprender que ninguno aceptase el reto. Sin embargo, cuando Goliat volvió un tiempo después a repetir su desafío, David, un joven israelí, escuchó las detestables presunciones del gigante y se atrevió a aceptar el reto. Al final, tras pedirles sin descanso a sus mayores el dudoso honor de enfrentarse a Goliat, al joven se le concedió el "privilegio" de ir a luchar. Los mayores insistieron de todas formas en que David se pusiera una pesada armadura protectora, y también le dieron una espada para atacar a su poderoso adversario. Pero David dijo: "No estoy acostumbrado a estos objetos, no puedo luchar con tantos impedimentos. Estas no son las armas con las que lucharé contra el gigante." Así se quitó la armadura y fue a luchar sin más armas que una honda y unas cuantos cantos que había cogido cerca de un arroyo.

El gigante, líder de los filisteos, llevaba armadura desde la cabeza hasta el dedo del pie, e iba armado con armas imponentes y un escudo. Así que, cuando vio que el israelí se aproximaba desarmado y desprotegido se puso furioso. Le dijo a David: "Ven, le daré tu carne a las aves del cielo y a los animales del campo". Sin embargo el joven David no se dejó intimidar y contestó al gigante: "Tú vienes contra mí con espada, lanza y jabalina. Pero yo voy contra ti en el nombre de Jehovah de los Ejércitos, Dios de los escuadrones de Israel, a quien tú has desafiado. Jehovah te entregará hoy en mi mano." Mientras que el gigante Goliat ponía su fe en objetos físicos como la armadura, la espada y el escudo, David ponía toda su fe en un Dios al que no había visto. Resultado: el joven pastor israelí derrotó a un enemigo mucho más poderoso. Simplemente con una piedra y su honda David golpeó a Goliat y éste cayó sin vida al suelo. Al aceptar el principio de "usted si parte y Dios la suya" y creer que lo que deba pasar para que usted logre su objetivo pasará de verdad (como David), usted también vencerá al "gigante" de su vida, es decir, verá la manifestación física de su imagen en el momento apropiado. ¿Sabe? El problema de aquellos de nosotros que no consiguen lo que quieren no es la falta de habilidad para ello, sino la falta de fe implícita en el principio de usted su parte y Dios la suya, que nos dice que lo que tenga que ocurrir para conseguir lo deseado ocurrirá. No creemos que podamos sintonizar tan fácilmente con la gran reserva espiritual que hay dentro de nosotros para conectar con la divinidad, la fuente universal, o como sea que llamemos a ese poder que nos mantiene a cada uno de nosotros. Sin embargo, si no hace

esta conexión con su mente o si no tiene esa fe divina y segura en la omnipotencia , nunca será lo que quiere ser, nunca tendrá lo que por derecho merece tener. Todas sus oraciones volverán a usted sin respuesta, sus mayores esfuerzos no tendrán fruto s, y sus actitudes negativas frustrarán la consecución de su objetivo.

. Una mente "saturada" con miedo al fracaso o con imágenes de los resultados indese ados ya ni puede lograr, ni crear, ni producir nada de valor, resulta como una p iedra que intentase violar la ley de la gravedad volando hacia arriba en el aire . Debe darse cuenta de que el creador no va a cambiar la ley de la gravedad porq ue una persona ande por el tejado de una casa, ni siquiera si esa persona lo está haciendo inconscientemente o drogada. De una forma similar no es posible violar con impunidad el principio creativo de la ley del éxito. Por consiguiente, usted l ogrará lo que desea, será lo que desea ser, sólo cuando obedezca a esa ley de vida ine xorable. Recapitulando: el primer paso del proceso creativo es relajarse y verse a uno mismo ya en posesión del bien deseado (cree la imagen). El segundo paso es Usted su parte y Dios la suya. El trabajar con el Espíritu nos ayuda a centrarnos en la realidad de que Este se encuentra en todas partes todo el tiempo. Por ello s e deduce que usted posee la habilidad divina de captar pensamientos positivos to do momento que quiera y en el lugar que elija. Además, una vez que sea consciente de su afinidad con el poder creativo, que realmente sea un niño en espíritu, le será i mposible no ser positivo, estar lleno de fuerza, radiante e independiente de sus asuntos con el mundo. Será un conquistador de las fuerzas que atenten con hundirl e o sujetarle. Cuando esto ocurra todas las fuerzas del universo se unirán para ay udarle a conseguir su objetivo o la manifestación de la imagen. Finalmente, la com prensión de que usted está hecho a imagen del creador del universo (una parte vivien te del espíritu eterno) transformará definitivamente los resultados que obtiene día a día en su vida. Otra cosa que debería saber del espíritu es que es un poder que se enc uentra fluyendo constantemente hacia y a través de usted, también llamamos a este po der "pensamiento". Al fluir el Espíritu o pensamiento hacia usted, usted elige qué f ormará después con ello. Haga la prueba usted mismo: siéntese, relájese y pase a ser ple namente consciente de esta gran capacidad creadora. De hecho puede formar una im agen tras otra en la pantalla de su mente, imágenes de cosas que ya existen físicame nte, como su coche, su casa, su lugar de trabajo, o imágenes de cosas que aún no exi sten, como los objetivos a largo o a corto plazo. Pero lo que quiero que se le q uede grabado ahora es que, aunque el Espíritu es la verdadera esencia de nuestro s er, nunca pasará a tener forma o imagen sin nuestra colaboración. Así que aquellas per sonas que se sientan y no hacen nada diciendo "ya me cuidará Dios" se engañan a sí mis mos.

Porque dado que es verdad que Dios sólo ayuda a los que primero se ayudan a sí mism os, se deduce que usted siempre deberá hacer su parte para poner en marcha el proc eso creativo. Siempre debe formar la imagen y saber en su corazón que ésta se materi alizará; debe empezar a ver a Dios como una gran fuente nunca vista que habita en cada una de las células de su ser, y también debe comprender que en el momento que f orme la imagen en su mente Dios trabajará a su Perfecta Manera y le pondrá en una vi bración completamente nueva (es decir, usted empezará a sentirse completamente difer ente). Así pues, recuerde siempre: ése sentimiento nuevo que le sobreviene es en rea lidad Dios trabajando; y aunque a veces usted exprese su euforia diciendo que se siente entusiasmado recuerde que la palabra "entusiasmo" proviene del griego "e n theos", "en Dios". Su actitud entusiasta hará que sus acciones cambien sucesivam ente y comenzará a comportarse de distinta manera, Es más, no sólo empezará a comportars e de forma distinta usted, sino que debido a la nueva vibración en la que se encue ntra comenzará a gravitar hacia otras personas que piensen así, las atraerá hacia uste d. Empezarán a pasarle cosas extrañas y maravillosas, y lo harán con tanta regularidad que será incapaz de explicar o comprender qué está pasando, y ni siquiera lo intente. Sólo entienda que es el "Modo de Dios", o el "Modo de la Fuerza Creativa", acepte el bien que llega y espere más de los mismo en el futuro. Los escépticos dirán que us ted sólo tiene suerte y que debería dejarlo ahí. Pero mientras usted mantenga la image n de lo que desea en su mente siempre se verá recompensado. Lo único que debe hacer es tener fe en que lo que tenga que pasar pasará en el momento apropiado. Recuerde

siempre que la imagen que persiste en imprimir en su corazón o su mente subconsci
ente se está imprimiendo en el Espíritu, que tiene la capacidad de convertir los sueño s
de ahora en la realidad del futuro. Superficialmente podrá parecer en ciertos mo
mentos que las cosas no van bien y puede que usted comience a preocuparse por si
lleva la dirección incorrecta, pero yo le aseguro que esto no será así siempre que te
nga la imagen del bien deseado bien plantada en su mente subconsciente. Si sigue
así continuará moviéndose en la única dirección que puede moverse para llegar a donde
pre tende ir. No olvide que no es suficiente creer en sí mismo (la parte que Dios creó a
su imagen y semejanza) sólo cuando se sienta entusiasmado o cuando haya
tenido un a cierta buena suerte en algo. No es bueno tener FE de forma esporádica,
entusiasm arse con los proyectos de uno y luego a echar abajo todo su reino
mental. No ser virá caerse una y otra vez, como una rana que trata de salir de un
pozo pero se si
ente cada vez más débil y desalentada salto tras salto. Todo aquel que ponga en
marc ha un proceso así está dejando escapar la Imagen de Prosperidad y utiliza sus
podere s creativos para formar imágenes de pobreza.

Y como ya hemos dicho, Dios, siendo Dios como tal, siempre hará que a usted le ll
egue el bien definitivo. Pero debe tener en mente que usted solicita sus pensami
entos e imágenes más íntimos, no las palabras que simplemente deja salir de sus labios
. Por ello, habitúese a comenzar y terminar cada día con una "Declaración de Fe" en us
ted mismo (creado a imagen de Dios) y Su poder (o como usted elija llamarlo). Gu
arde bien esta declaración, como lo haría con su posesión más preciada, y asegúrese de
que no se vea expuesta a pensamientos débiles, negativos o desalentadores. El pensami
ento negativo, las dudas, miedos y el pesimismo envenenan la verdadera fuente de
la vida. Desgastan la energía, el entusiasmo, la ambición, la esperanza, la fe y to do
aquello que hace de la vida algo con sentido, alegre y creativo. Sólo debe mant ener
conscientemente a los aliados mentales de su ambición, y esos atributos le ay udarán
en la realización de su objetivo. Cuando echan raíces profundas en la Fe los pe
nsamientos negativos no tendrán poder sobre usted, su vibración no armonizará con la
d e su nueva imagen. Será mentalmente fuerte mediante el conocimiento consciente
del poder de Dios en su interior. Cuando las cosas se pongan difíciles Cuando las cos
as se pongan difíciles usted insistirá aún más, usted podrá. El Dr Robert Schuller dijo un a
vez: "Las épocas duras nunca duran, pero las personas duras sí." Si usted ve que s
u fe peligra o que el gran poder motor que consigue tantas cosas renquea, podrá ha
cer algo al respecto. El siguiente ejercicio a mí me funciona, me ha funcionado du
rante años, y estoy seguro de que a usted también le funcionará. Usted puede crear
eno rmes reservas de poder mental sólo con emplear una técnica autosugestionante
para la adquisición y fortalecimiento de este gran atributo humano tan necesario: la Fe.
Tenga en cuenta que cuando se ponga bajo este "tratamiento mental" debería
estar s olo y hablarse a sí mismo en voz alta y firme y con tono decidido, verbalice
lo qu e dice de forma tan seria como lo haría al hablar con alguien al que quiere
impres ionar con la importancia de sus afirmaciones. Cuando hable consigo mismo
empiece diciendo su nombre y continúe como sigue:

"Su nombre", eres hija de Dios, y el hija de Dios no fue creado para este tipo d
e vida débil y negativa que llevas. Dios te creó para el éxito, no para el fracaso. Di os
nunca a creado a nadie para fracasar. Estás pervirtiendo el gran propósito de tu
existencia aceptando esas miserables dudas sobre ti mismo/a, sobre tu capacidad
de ser lo que deseas ser con todo tu corazón. Debería avergonzarte de ir entre tus s
emejantes con esa cara larga, triste y abatida, como si fueras un/a inadaptado/a
social, como si no tuvieras poder creativo dentro, como si no pudieras hacer aq uello
para lo que el Creador te envió aquí. Fuiste creado/a para expresar lo que des
eas expresar. ¿Por qué no hacerlo?¿Por qué no ser y andar como un conquistador, como
Dav id, que derrotó a Goliat, en vez de dar vía libre al desaliento y la duda y permanec
er como un fracaso? La Imagen de Perfección, la Imagen de tu Creador se
encuentra dentro de ti. Debes llevarla al centro de tu pensamiento consciente y
expresarla al mundo. No deshonres a tu Creador violando esa imagen siendo todo
menos ese m
agnífico éxito para el que fuiste credo/a. En la afirmación de confianza en el Creador y
en que usted fue creado a su imagen hay una fuerza pudiente tremenda, un pode
r alzador y fortalecedor. No se trata de egolatría de la glorificación de la parodia

del hombre o mujer que ha creado el pensamiento o modo de vida equivocados.

Es simple y llanamente la afirmación de su afinidad con Dios. No fuerce las cosas

No se debe asociar ningún forzamiento en la manifestación de la imagen, la fuerza ni ega. Intentar hacerlo a su forma forzando que ocurran las cosas no significa nec esariamente que ésa sea la forma de Dios. Debe aprender, por tanto, a seguir esa v ocecita interior que habla mediante sentimientos más que mediante palabras; siga l o que "escuche" dentro de sí antes que lo que los demás le digan. Sea consciente de que esa vocecita a menudo le dice cosas que van en contra de cómo la mayoría de las personas viven sus vidas; no deje que esto le preocupe demasiado. Muchos de los
líderes más grandes de la historia fueron considerados herejes por sus coetáneos sólo po rque eligieron marchar a otro ritmo. Estas personas prefirieron obedecer a la vo cecita de su interior antes que hacer las cosas que se consideraban normales en su tiempo. Deje que su imagen penetre profundamente en el tesoro de su subconsci
ente. Déjese involucrar totalmente de forma emocional con su Imagen, así estará hacien do su parte y Dios la suya. Además, sepa que, en caso de que flaquee por alguna ra
zón y siga su propio camino, en el momento en que se de cuenta de su error y reafi rme su imagen, el Espíritu reanudará su trabajo justo cuando usted eligió tomar el con trol. Entonces volverá instantáneamente a la vibración adecuada y al camino correcto, dirigiéndose al éxito en la vida.

Siga las instrucciones en la siguiente página al pie de la letra.

Primer Principio Relájese y véase a sí mismo ya en posesión del bien que desea.
Segundo Principio ¡Usted su Parte y Dios la Suya!

Capítulo 5 Espere Abundancia

"La mente es un imán poderoso y, como tal, atrae a todo aquello que corresponda a su estado dominante. La expectación dicta qué estado dominante prevalecerá y gobierna por tanto lo que es correspondiente a la mente y atraído hacia la vida de uno. La expectación puede ser tanto bendición como maldición, y en ambos casos resulta la fuer za invisible más poderosa en la vida." John Kanary Orador Público, Autor y Empresari
o. ¿Qué está haciendo usted para incrementar sus ingresos? Si la respuesta a esta preg unta es "nada", o si se encuentra sólo empezando a pensar en serio lo que podría hac er, es que probablemente aún no ha captado bien las ideas presentadas en los capítul os anteriores. Debería darse cuenta de que los capítulos de este libro son como las piezas individuales de un puzzle: todas encajan entre sí de forma que al juntarlas forman una imagen completa. Dado que ahora ya nos encontramos en el corazón del l ibro me gustaría pedirle que preste una atención especial a las ideas que vienen a c ontinuación para que pueda encajar todas las piezas con éxito. Pronto descubrirá que s i aplica las ideas de este capítulo de forma inteligente, la Expectación puede ser e l detonante que atraerá a su vida todos los bienes que desee. Por el contrario, si no va con mucha cautela, puede también que la Expectación se transforme rápidamente e n un enemigo destructivo y letal. Por ello debe estar al corriente de cómo ejercit
a esta invisible pero poderosa fuerza. Creo que ya entiende que no puede poseer riqueza en el mundo material sin antes haberla visualizado en su mente. ¿Pero esto que significa? Pues significa que antes de que ninguno de nosotros pueda siquie ra empezar a salir de la pobreza que nos rodea en el mundo exterior debemos conq uistar primero el empobrecimiento profundamente enterrado en nuestro interior.

En páginas previas explicaba cómo la prosperidad, cuando se entiende adecuadamente, sólo es la consciencia interior de la opulencia, la plenitud y el estado completo que abunda en el mundo espiritual. Dicho de otra forma, resulta imposible senti
rse pobre si uno es consciente de encontrarse envuelto por el cuidado protector de un Dios amoroso, un espíritu universal, o como sea que a usted le guste llamar al centro espiritual del universo. Repito: ni hay ni ha habido nunca ninguna fal ta de abastecimiento más que la que nosotros mismos hemos creado debido a nuestra

propia consciencia limitada. El Cuento de la Bombilla Este cuento debería ayudar a subrayar esta gran verdad sobre su fuente de abastecimiento infinita. Visualice por favor una pareja pobre que se ha pasado toda su vida viviendo en la parte más "estancada" de la civilización. Ahora imagínelos siendo transportados repentinament e a un pequeño pueblo donde se quedan de piedra al descubrir que su nueva casa se ilumina con "electricidad". Como ellos nunca habían experimentado esa fuerza antes (de hecho nunca antes habían visto la luz eléctrica), están completamente anonadados con las bombillas poco potentes que iluminan su casa. Pasan algunos meses y lleg a el momento en que la pareja empieza a aceptar las bombillas como faceta de la vida moderna. Un día aparece ante su puerta un vendedor con mucha labia que les di ce que las bombillas de poca potencia que tienen en su casa ya no bastan para cu brir sus necesidades. Les aconseja comprar la nueva bombilla más potente que acaba de salir al mercado. Como ahora la pareja se ha vuelto algo más intrépida, aceptan que el vendedor les haga una demostración de su producto "último modelo". En cuanto introduce la bombilla nueva en el casquillo y enciende la luz, la pareja vuelve
a quedar petrificada; la bombilla nueva no sólo emite luz, sino que también ilumina completamente la habitación. Ni en sus fantasías más atrevidas se hubiera imaginado la pareja que la fuente de ese flujo nuevo de iluminación siempre había estado ahí, ni t ampoco que esta luz tan sumamente intensificada comparte el mismo origen que la de la débil bombilla de antes. ¡Qué raro! Sonreímos ante la inocencia de esta pobre pare ja, pero en realidad la mayoría de nosotros somos aún menos conscientes de nuestro p ropio potencial que lo que la pareja era respecto al potencial de la corriente e léctrica, ya que, como ellos, ni siquiera hemos soñado nunca con una corriente infin
ita que nos rodeara y que pudiera inundar nuestras vidas con una luz más intensa q ue la de la bombilla más potente jamás creada

. Nunca captamos la simple verdad de que todo lo que tenemos que hacer para mejo rar nuestros resultados es encasquetar una mayor y más próspera idea en la fuente in finita de la vida. Por el contrario, la mayoría frustramos el suministro con pensa mientos de miedo y duda carentes de energía, cortando de raíz el flujo hacia nosotro s de prosperidad. Por ello le exhorto a decidirse por cambiar su patrón de pensami ento habitual ahora. Sí, cámbielo ahora, recuerde que el chorro de plenitud fluye si empre hacia las mentes abiertas y expectantes. Tiene que entender que ya posee d e forma básica (si no en forma física) todo lo necesario para producir prosperidad e n el mundo material. Los dos factores determinantes para que alcance los resulta dos que desea son:

1) deseo, y

2) expectación. Puede que hasta ahora usted haya estado viviendo de la misma form a en que las masas viven toda su vida sólo porque alberga el pensamiento erróneo de que lo único necesario para alcanzar un objetivo es el deseo. Pero debe entender q
ue si su deseo no se combina con la expectación de que recibirá lo anhelado, se enco ntrará continuamente frustrado y desilusionado siempre que comience a trabajar hac ia cualquier tipo de meta. Si echa la mirada atrás hacia sus experiencias pasadas, se dará cuenta pronto de que siempre que logró un objetivo que deseaba no sólo lo des eaba, sino que también esperaba alcanzar la meta.

Permítame repetirme: el deseo sin expectación no es más que soñar despierto y, como ya h emos subrayado, la gran mayoría de las personas desean en positivo y esperan en ne gativo, por ello rara vez logran lo que quieren. El autor Wallace D. Wattles nos dejó una definición excelente del "deseo" en su magnífico libro La Ciencia de Hacerse Rico: "El deseo es el esfuerzo de la posibilidad interior inexpresada que busca la expresión exterior mediante acción por parte de la persona." Dicho de otra forma : su ideal, su sueño o su objetivo (esa riqueza que desea ver materializada) sólo po drá ser un deseo cuando haya sido introducida adecuadamente en su mente subconscie nte. Sin embargo, una vez que su deseo esté firmemente establecido será la actitud e xpectante la que asegure que su deseo u objetivo no sea desarraigado o sustituid
o por ideas opuestas o competidoras. En un esfuerzo por ayudarle a poner en marc ha esta actitud expectante hacia la "riqueza auténtica", viajemos juntos por algun os de los capítulos previos de este libro. Como recordará, comenzamos hablando del d inero. Intentábamos comprender la "verdadera naturaleza" del dinero y llegamos a l

a conclusión de que éste es un "sirviente útil y obediente". Pero aprendimos que, como todos los sirvientes, el dinero es útil sólo cuando está siendo empleado. Concluimos diciendo que por ello el dinero siempre debe estar trabajando o circulando, porq ue si no, será tan inútil como los periódicos viejos guardados en el desván. Después explo ramos la idea de "cuánto dinero quiere usted" exactamente. Usted se dio cuenta de que es necesario ser muy específico en lo referente a la cantidad de dinero que ne cesita para tener las cosas que quiere y vivir según el estilo de vida que elija. Una vez que la cifra se fijó, examinamos la importancia de crear un imagen en la p antalla de nuestra mente consciente de nosotros mismos ya en posesión de esa rique za. También hablamos brevemente sobre cómo se forman las imágenes y el papel que éstas j uegan en nuestras vidas. Luego nos metimos en la idea de la "consciencia" y cómo e ra imprescindible desarrollar la riqueza que buscamos primero en nuestra mente a ntes de verla en nuestra cartilla. Aprendimos cómo debíamos impregnar nuestras mente s subconscientes del concepto de prosperidad y cómo debíamos vernos poseyendo ya la riqueza.

En el capítulo de "Usted su Parte y Dios la Suya" vimos que nosotros somos cocrea dores. Nos dimos cuenta de nuestra habilidad en la mente consciente de elegir lo s pensamientos que queramos para formar las imágenes que elijamos crear. Después apr endimos cómo volcar esa imagen en nuestra mente subconsciente: el centro espiritua l de nuestro ser, y esa parte que coge la imagen o idea que le demos para comenz ar a materializarla instantáneamente en su forma física en nuestro mundo. Descubrimo s que cuando entendemos bien este proceso creativo de la vida y nuestro papel en él, la expectación resulta una configuración mental natural, sin importar lo que las cosas puedan parecer en nuestro mundo externo o lo que los demás nos digan. Se nos dijo esta absoluta e inamovible verdad o creencia de que las imágenes adquieren f orma es esencial si deseamos tener éxito en la vida. También se nos dio a conocer qu e todo esto ocurrirá cuando comencemos a vernos como entidades no físicas metidas en cuerpos físicos. Una vez que nos demos cuenta de que nuestros cuerpos son sólo la m anifestación física de nuestro yo no físico entenderemos que son sirvientes obedientes de nuestra mente y que se mueven y coordinan su estado con el tipo de vibración d e la misma. Usted debe alcanzar un grado de desarrollo mental en el que no sólo cr ea que la imagen de riqueza material se materializará, sino que de hecho sabrá que l o hará. Es en ése punto cuando comenzará a esperar recibir la expresión física de su image n de riqueza. Nada ni nadie conseguirá que vea algo diferente. Recuerde siempre: l a verdad no siempre está en la apariencia de las cosas. Un señor mayor y rico que fu e entrevistado por un periodista de un periódico, y éste le preguntó en qué punto comenzó a tener éxito. Su respuesta fue "Comencé a tener éxito cuando dormía en un banco de un p arque porque sabía dónde me encontraba y hacia dónde me dirigía."

A estas alturas del libro usted ya sabe dónde está y a dónde va, así que ¡espere llegar al lí!. El deseo es el motor que le pondrá en dirección a su sueño, y la expectación es la fu erza de atracción que pondrá al sueño en dirección a usted. Así que véase yendo hacia la riq ueza que visualiza y véala a ella siendo atraída hacia usted. Sepa que en el momento adecuado entrará en contacto con esa riqueza que viene hacia usted. Nadia sabe cuán to tiempo tiene que pasar, no se impaciente si no aparece de la noche a la mañana. Todo lo que sabemos seguro es que pasará un cierto periodo de tiempo, y el tiempo necesario para que se materialice su imagen se rige por la ley de gestación. Esta ley establece que hay un periodo de gestación o incubación para que broten todas la s semillas, y, no se equivoque, la imagen de riqueza que usted elige crear en la pantalla de su mente consciente y volcar en su mente subconsciente, es una semi lla, una semilla que crece hacia su manifestación física en la tierra más fértil que pue da imaginarse. A estas alturas no es necesario que nadie más vea la nueva riqueza. Ni siquiera es necesario que nadie más crea que usted la recibirá. Lo único necesario es que usted la vea y crea en ella. ¿Sabe? La premisa sobre la que Napoleón Hill ba só todo el trabajo de su vida es absolutamente cierta: todo lo que la mente pueda concebir y creer puede conseguirlo. En otras palabras: "La persona es como piens a en su corazón" (los griegos se referían a la mente subconsciente como el corazón). S epa que la mente subconsciente no puede cambiar ni alterar la imagen, es como un espejo normal que no refleja más que el objeto que usted le pone delante. Pero re

cuerde, usted es como usted piensa; esto no quiere decir el cómo usted les dice a los demás que piensa, o cómo a usted le gustaría que el mundo creyese que piensa, se r efiere a que son sus pensamientos más íntimos, los que sólo usted controla, los que sa ben la verdad. Eso es lo que usted espera, lo que usted atrae y lo que usted rec ibirá en última instancia. Mediante el estudio del poder de su mente subconsciente, o el profundo estudio del poder o modus operandi del espíritu, le resultará cada vez más fácil llegar a esperar el bien que desea. Todas las cosas son posibles en espírit u, porque el Espíritu en estado original es una sustancia sensible, invisible y cr eativa cuyo único propósito es la expansión y mayor expresión, o sea, el "crecimiento".
Pero el espíritu o sustancia creativa sólo puede reproducirse, expandirse y expresar se de una mayor forma de acuerdo con el límite impuesto al instrumento mediante el cual se expresa

. Dado que el Espíritu fluye hacia y a través de usted, usted es el instrumento. Por tanto, la imagen e ideas en su mente dictan los límites que se imponen en su pode r espiritual que fluye hacia y a través de usted. En este aspecto se le podría compa rar a usted con la bombilla que tenía la pareja anciana en su casa. Usted es el in strumento por el que fluye el espíritu, igual que la bombilla es el instrumento po r el que fluye la electricidad. Cuando la pareja de ancianos pusieron las bombil las de baja potencia, la electricidad se veía limitada por la potencia de la bombi lla, pero cuando el vendedor colocó la bombilla de alta potencia, la electricidad se vio libre de expresarse en mayor grado, y aún así seguía estando limitado por la fo rma por la que fluía (la nueva bombilla). Un bombilla de aún más potencia hubiera perm itido una expresión mayor, y así podríamos seguir. Por tanto, si usted tenía una imagen de pobreza, eso será lo que haya visto expresado en sus resultados o en su mundo m aterial. Por el contrario, si tiene una imagen de prosperidad, ésa será la imagen qu e vea expresada en su mundo material. El Espíritu, sustancia creativa no física, flu ye hacia y a través de la semilla y se expresa en su polo opuesto: la forma física. Como dijimos en páginas anteriores, el modus operandi del Espíritu es ley, y, por su puesto, la ley de atracción es una causa cuyo efecto es el crecimiento o expansión.
Así que siga visualizándose como un instrumento espiritual perfectamente dotado y si n limitaciones de ningún tipo. Si lo hace verá que es fácil, que es natural esperar el bien que desea. Entenderá que la duda sólo obstruye el despliegue de su deseo, y po r ello, cuando cree continuamente imágenes de duda sabrá que nunca verá la materializa ción de su deseo. El espíritu creativo reproductivo es el único que sabe lo que usted piensa hasta que sus pensamientos se vuelvan hechos físicos y se materialicen en s u cuerpo o su vida. Entonces todos aquellos con los que entre en contacto podrán s aberlo, porque la energía inteligente le recompensará abiertamente reproduciendo sus pensamientos en el plano físico.

En lo que el hombre piense "Usted se convertirá en lo que piense" debería ser una f rase que tuviéramos en mente constantemente, porque el esperar que pase algo marav illoso es rezar y mirar sin pausa. En los momentos en que no nos sentimos a la a ltura idónea físicamente o en nuestra mente se divisan las nubes de la duda deberíamos darnos cuentas de que es hora de rezar con toda nuestra convicción o esforzarnos
por desarrollar un sentimiento de expectación más fuerte. Debe proteger su mente con tra la duda a todas horas, porque es una vibración catastrófica. La mayoría de las págin as anteriores estaban dedicadas al poder de los pensamientos positivos (la creac ión de la imagen de prosperidad), y la duda es la otra cara de la moneda (pensamie nto negativo). Cuando tiene dudas lo que hace es crear imágenes de lo que no quier e. Además, justificándose a sí mismo las dudas creando razones (racionalizando) no está haciéndose ningún bien, no puede regatear con su mente subconsciente, porque ésta no t iene sentido de justicia, no tiene sentido del humor y no puede ni siquiera dete rminar lo que es bueno o malo para usted. Para el subconsciente, todas las imágene s simplemente SON. Es por ello que las imágenes negativas, de duda o preocupación se rán igualmente aceptadas como las imágenes de prosperidad. En el momento en que vea que sus pensamientos crean dudas deje de hablar, comience a relajarse e imagínese ya en posesión de la prosperidad que desea. Cuando haga esto alterará la corriente m ental que fluye hacia su mente maravillosa. Espere recibir su bien con toda su c onsciencia: El hombre piensa en secreto y deja pasar; el ambiente es solamente s

u mirar a través del cristal. James Allen escribió estas palabras hace casi setenta y cinco años, y todavía hoy son ciertas, siempre lo serán en el futuro. Así que programe su "ordenador personal" para esperar buenos resultados, y eso será exactamente l o que recibirá.

La historia de Pat y John Mientras escribía estas líneas he recibido una llamada te lefónica de una pareja estupenda, Pat y John, a los que no dudaría en situar entre m is mejores amigos. Llamaban para decirme que se mudan a su nueva casa el próximo m artes, algo que he estado encantado de oír. ¿Sabe? Hace menos de dos meses estuve ha blando unas cinco horas con ellos sobre el concepto de creación de imágenes y el pod er increíble de la expectación. Durante la conversación le pregunté a John qué era lo que más deseaba en el mundo, y tras un largo silencio, me miró directamente a los ojos y dijo: "Quiero que Pat, Toni (el hijo de Pat) y yo nos mudemos a una casa propia para estas navidades y me gustaría que mi hijo pasara el día de navidad con nosotro s." (Aunque el hijo de John vive con su madre, los dos tienen una estrecha relac ión) Entonces le pregunté por qué no iba sencillamente y cumplía su sueño. Contestó que no p odía, no tenía el dinero suficiente. Me atreví entonces a recordarle que todo es posib le para aquellos que creen, y por tanto, él podría hacer realidad su sueño claramente; puede que simplemente no supiera cómo hacerlo. Entonces los tres pasamos una hora más o menos hablando del tipo de casa que querían hasta que tuvimos una imagen bien clara de la casa de sus sueños grabada en nuestras mentes. Hablamos sobre la expe ctación y les expliqué que le comenzarían a ocurrir muchas cosas buenas en cuanto empe zaran a "esperar" estar en la casa para las navidades. Lo primero que les ocurrió nada más adoptar esta nueva actitud en su consciencia fue que sus dos mentes pasar on a la parte del "cómo" del esquema. Empezaron a fluir nuevas ideas como si fuese n agua, y las preguntas comenzaron a presentarse sucesivamente. ¿Cuánto costará la nue va casa? ¿Cuánto iban a tener que sacrificar? ¿Dónde encontrarían esa casa? Para responder a estas preguntas necesitaban la ayuda de un agente inmobiliario experto, así que aconsejé a John que llamara a Natalie Kopman, una conocida mía profesional en lo in mobiliario, y le contara su sueño. Debían preguntarle qué necesitaban financieramente hablando para hacer realidad su

sueño o imagen. Finalmente les dije que tendrían que ocuparse de centrar toda su ate nción en ganar la cantidad de dinero necesaria para conseguir su objetivo, y tendría n que esperar de hecho ganar la cantidad fijada, y en el tiempo propuesto. Sorpr endentemente resultó que la cantidad de dinero necesaria era mucho menor que lo qu e ellos en un principio pensaron que costaría. Además, como ambos son comerciales a comisión, su camino hacia la consecución de su objetivo financiero no tenía tantos obs táculos como la de otras personas. A pesar de todo, sin entrar en detalles de los obstáculos que sí tuvieron que superar, sobra decir que Pat y John, con la ayuda de Natalie, lo lograron. Este próximo martes se mudan a la casa nueva, y el sábado sigu iente es Navidad. Justo antes de colgar el teléfono les he felicitado por la nueva casa y he preguntado a John si su hijo irá por Navidad. En voz baja, pero temblan do de felicidad, me ha dicho "Sí, viene. La verdad es que sí que hay diferencia de e sperar lo que quieres y esperar lo que no quieres, ¿no, Bob?". Yo sólo he sonreído y d icho "Sí John, claro que la hay." En la actualidad muchas personas viven según la ba se de "ver es creer". O sea, las únicas imágenes con las que se involucran emocional mente son las que perciben a través de sus sentidos. Por el contrario, las persona s con "visión real" a lo largo de la historia siempre han sabido que el principio primordial es "lo que ves es lo que consigues".

Dicho de otra manera esto significa que las imágenes en la mente de la persona pre ceden las imágenes concretas que llenan el mundo material. Por ello usted debería es tar al tanto del hecho de que este mundo físico fascinante que tenemos ante nosotr os lleno de comodidades para hacernos la vida más agradable ha sido construido en su mayor parte por "creadores de imágenes", hombres y mujeres con visión que sabían lo que podían hacer y esperaban que todo lo demás llegase, sin importar las críticas que lanzaran los demás. Por ejemplo, dos mecánicos jóvenes de Ohio nos presentaron un nue vo mundo mediante la creación y sujeción de la imagen de un avión volando, pero si no hubieran esperado triunfar seguramente hubieran abandonado en el primer problema

. Como no lo hicieron ahora sólo estamos a unas horas de distancia de cualquier pu
nto del planeta, de hecho podemos alcanzar otros planetas en un corto lapso de t
iempo. Edison creó y mantuvo la imagen de que iluminaría el mundo entero, y
gracias
a él no tenemos que andar a tientas la mitad del día. Usted debe ver que también
puede cambiar su mundo como John y Pat, creando una imagen en su mente de cómo
quiere v
ivir exactamente. Pero siempre recuerde que sólo recibirá lo que "espere" de verdad,
no lo que desee. Hay tres pasos concretos para lograr la prosperidad en todos l
os ámbitos de la vida. El primero es crear la imagen en su mente; el segundo es vo
lcarlo al espíritu (usted su parte y Dios la suya); el tercero es esperar con todo
su corazón y su alma que el Espíritu le recompensará abiertamente su fe. Espere la Ab
undancia

Capítulo 6 La ley de Vibración y Atracción

"Toda idea que se tenga en mente ya sea temida o venerada comenzará a revestirse d
e las formas físicas más convenientes y apropiadas posible" Andrew Carnegie El Dr. W
ernher von Braun En una entrevista que concedió el Dr. Wernher von Braun en febrer
o de 1976 él pronunció la siguiente cita: "Tras muchos años de explorar los misterios
del universo he llegado a la firme creencia en Dios. La grandiosidad del cosmos
sólo sirve para confirmar mi fe en la seguridad de que exista un creador. Simpleme
nte, no puedo imaginarme al universo entero naciendo sin algo como un deseo divi
no. Las leyes de la naturaleza son tan precisas que no nos es difícil construir un a
nave espacial que viaje hasta la Luna, y podemos programar el vuelo con una pr
ecisión inferior a un segundo. Estas leyes tienen que haber sido establecidas por
alguien." Dr. von Braun continuó afirmando que la ciencia y la religión, si se entie nden
correctamente, no son contrarias la una a la otra. Afirmó que, por el contrar io, "son
disciplinas hermanas". Mediante el método científico aprendemos más sobre la
creación, mientras que con el estudio de la religión ampliamos nuestro conocimiento
sobre el creador. El hombre intenta servirse de las fuerzas de la naturaleza a s
u alrededor mediante las herramientas de la ciencia, y por otro lado, a través de la
religión intenta controlar las "fuerzas de la naturaleza", que trabajan en su i
nterior. Tras una breve pausa, añadió: "Sin la fe no habría ni un solo logro en la his toria
de la humanidad...Todo aquel que lucha por conseguir algo necesita un cier
to grado de fe en sí mismo, y cuando acepta algún reto que requiere cada vez más
fuerz a moral de la que puede reunir, entonces necesita fe en Dios." Varios años antes d
e que nadie aceptara la idea de que el hombre pudiera ir a la Luna y volver se l
e preguntó al Dr. von Braun: "¿Qué sería necesario para que un cohete llegara a la luna?
", y él simplemente respondió: "El deseo de hacerlo". Von Braun fue, claramente, un
hombre brillante con una gran comprensión de la vida y una consciencia enorme de l
a leyes que gobiernan el universo. De hecho es considerado por muchos expertos
e n el tema el "Padre" del programa espacial. Como todos los grandes
triunfadores,
había adquirido una visión interna profunda de las leyes "espirituales" de la vida,
una de las cuales es la Ley de Atracción. Me gustaría ahondar en esta ley a continu
ación. En realidad, la comprensión de esta ley en concreto es la clave para comprend
er todo el libro. La razón de esto es que la "Ley de la Atracción" es el principio s
ubyacente que gobierna el nivel de su prosperidad personal. Pero para ayudarle a
conseguir afianzar este concepto será necesario centrarnos un momento en otra ley
; la "Ley de Vibración". La "Ley de Vibración" explica la diferencia entre la materi a y
la mente, entre el mundo físico y el no físico.

Según la Ley de Vibración todo se encuentra en vibración o movimiento, nada
permanece quieto. Todo se encuentra en un estado constante de movimiento, y por
ello no ex
iste nada como la inercia o el estado de reposo. Desde lo más etéreo hasta la materi a
más bruta, todo está continuamente en estado de vibración. Al ir del grado menor de
vibración al mayor se descubre que existen literalmente millones y millones de sub
niveles o grados intermedios; desde el electrón hasta el universo, todo está en cons
tante agitación. La energía se manifiesta en todos los grados intermedios de vibración
. Las "escalas de vibración" reciben el nombre de frecuencias; a mayor frecuencia
más potencia en la fuerza. El pensamiento es una de las formas más altas de vibración,

por lo que tiene una naturaleza muy potente y nosotros debemos comprenderlo. Ah ora, la Ley de Vibración se puede explicar de muchas maneras dependiendo de qué obje tivo se tenga al explicarla. Sin embargo, en este capítulo queremos centrar la inf ormación sólo en los pensamientos para que así podamos comprender más sobre la Ley de At racción. Vibración Vibrar significa: Oscilar alternativamente en torno a su posición d e equilibrio. Dar un movimiento trémulo. Para que tenga un concepto más gráfico de la idea de la vibración, estire uno de sus brazos hacia delante. Manténgalo completamen te quieto. Mientras lo mantiene así y es incapaz de percibir ningún movimiento de ni ngún tipo en ese brazo, entienda que los electrones que forman el brazo se están mov iendo, agitando, temblando, o vibrando a una frecuencia de 300.000 kilómetros por segundo. A usted el brazo le parece quieto, pero en realidad se encuentra en con stante movimiento. Pero claro que, aunque este movimiento es imperceptible a pri mera vista, con un microscopio muy potente sí que se podría apreciar. Ahora agite el brazo. Usted mismo ahora está haciendo que el brazo vibre. Ya antes vibraba de mo do propio obedeciendo a la Ley de Vibración (que establece que todo se encuentra e n constante vibración). Pero usted ha aumentado o intensificado la frecuencia de e sa vibración. Es como si usted hubiese pisado el pedal del acelerador vibratorio. Personalidades Positivas o Negativas "La mente en su propio ligar, y por sí misma puede hacer un Cielo del Infierno, y un Infierno del Cielo." John Milton

Por lo general, a las personas se las puede calificar de personalidad positiva (optimistas) o de personalidad negativa (pesimistas). Aquellos que tienen pensami entos positivos siempre tienden a mirar el mejor lado de la vida. Se ponen miran do al sol e intentan ver el bien incluso en lo malo. Las personas así normalmente tienen pensamientos de naturaleza positiva y son una bendición para el mundo. Se e ncuentran en una "Vibración Positiva", y por ello atraen otras personalidades posi tivas hacia ellos. Por otro lado, las personalidades negativas normalmente miran el lado oscuro, sombrío y deprimente de la vida. Ven algo malo incluso en lo buen o. Viven en lo malo y negativo; piensan en ello, lo predicen, lo esperan, y reci ben sin falta aquello que han andado buscando. Es por la vibración negativa en la que se encuentran que atraen hacia sí otras personalidades miserables. Como ya se ha dado cuanta, a la miseria le encanta la compañía. Su estado mental puede comparar se con el hombre al que se preguntó cómo se sentía y dijo "Hoy me siento bien, pero pu edo sentirme mal mañana." Las personalidades negativas son deprimentes para todos los que los rodean. sus caras expresan físicamente los pensamientos negativos que tienen en sus mentes. Se puede ver a estos individuos por la calle todos los días. De ellos no radia ni alegría ni ánimo, sólo melancolía, hostilidad y ceños fruncidos. Se han creado su propio infierno y parecen regodearse en su autocompasión. La ley de Polaridad y Relatividad establece que todo positivo tiene un opuesto igual negat ivo

. Es por esto que son necesarios los dos tipos de personalidad, así podemos desarr ollar nuestra consciencia y distinguir el uno del otro. Así que elija el que le ay udará a avanzar en la vida. Usted tiene una Voluntad Libre. Puede elegir cuál de los dos tipos de personalidad quiere adoptar. Si una persona es negativa constantem ente pero se cansa de ese estado, podrá cambiarse a sí mismo mediante la consciencia y esfuerzo adecuados para ser una persona del tipo positivo. Entiéndalo bien: la
Ley de Vibración nos dará la consciencia necesaria para llevar a cabo los cambios de personalidad necesarios. El Cerebro - El Cuerpo Lo crea o no, el cuerpo humano es uno de los instrumentos eléctricos más eficientes del universo. Similarmente, el cerebro humano es probablemente el instrumento eléctrico más eficiente que se haya c reado nunca. Ambos son auténticas maravillas. El cerebro es la parte del cuerpo do nde se transforman toda suerte de frecuencias de un nivel a otro. Por ejemplo, e
n el cerebro se transforman las sensaciones en actividad muscular. El sonido, la temperatura, la luz y el pensamiento también se transforman cada uno ellos en otr as frecuencias que afectan al cuerpo. Dentro del cerebro hay centros donde se co ntrola y regula el funcionamiento de todos los órganos y partes del cuerpo. A través de la estimulación adecuada de estos centros se puede controlar el funcionamiento de los órganos. En los seminarios nos referimos e este fenómeno como el control vib ratorio del cuerpo. En un análisis final, el cerebro no es más que un instrumento vi

bratorio, y para empezar a entender su funcionamiento hay que estudiar la Ley de Vibración. Desde principio de los años 40 hemos tenido a nuestra disposición el elect roencefalograma, que lee la actividad eléctrica del cerebro, y el electrocardiogra ma, que rastrea los cambios eléctricos que tienen lugar al contraerse el corazón. Así que las vibraciones desde luego no son algo nuevo para nosotros; es más, todos las conocemos.

El problema que tenemos es que la gran mayoría de las personas no conocen la rela ción entre sus vibraciones y sus resultados en la vida. Desgraciadamente es algo m uy común para nosotros el ver a personas en vibraciones malas o confusas intentand o arduamente (mediante la fuerza) obtener buenos resultados. Pero debido a la vi bración negativa en que se encuentran se ven bombardeados continuamente por todo t ipo de personas y situaciones negativas, atraídas por ellos por ley. En algún punto la batalla debe resultarles abrumadora, consecuentemente. Estas personas podrían c ompararse con alguien que salta desde la azotea de un edificio e intenta subir h acia arriba mientras cae: el resultado en ambos casos sería igual de predecible e igual de desastroso. Todo es Energía, Todo Vibra Para que usted tome una mayor con
ciencia de cómo conseguir el control de sus resultados (o sea, comprender cómo y por qué los pensamientos y cosas llegan a su vida y como lo hacen) debe retroceder ha sta la premisa básica con la que comenzábamos: todo vibra y nada permanece quieto. L a realidad es que la inercia no existe. En la actualidad los científicos apoyan es ta tesis, y todos los descubrimientos científicos nuevos tienden a darla incluso m ayor credibilidad. Sin embargo, gracias a su Libre Voluntad y otras muchas propi edades de su maravillosa mente, usted posee una capacidad co-creadora para produ cir en su vida y a su antojo cambios en la vibración. La razón de la falta de habili dad en el ejercicio de este tremendo poder para bien no es otra que nuestra prop ia ignorancia respecto a la Ley de Vibración. Deje Entrar a la Luz - Su enlace

De forma lenta pero segura vamos a ver cómo "conectar" con el bien deseado mediant e nuestro ojo interior de comprensión para mejorar la calidad de nuestras vidas. D os objetos con campos electromagnéticos iguales operan en la misma frecuencia, pod
emos decir que se encuentran en resonancia, armonía o comunicación. Cuando dos objet os están en resonancia o vibran a la misma velocidad, la frecuencia de vibración pue de ser transmitida de uno al otro a través de los electrones (la resonancia, conte mplada como rama de estudio, se relaciona con los campos electromagnéticos que rod ean a los objetos). Por ejemplo: la tulipa de un candelabro vibrará cuando entre e n resonancia con el sonido de una determinada tecla de un piano, y no vibrará con ninguna otra. Los dos objetos en cuestión están fabricados con materiales completame nte distintos y tienen formas diferentes, y aún así, debido a que sus campos electro magnéticos son iguales, están en resonancia. Se encuentran en la misma burbuja de mo vimiento relativo, sin importar sus tamaños formas o elementos que los componen. T odas las ondas electromagnéticas o cuantums tienen su propia frecuencia de vibración
, que es el número de cambios de dirección por segundo que sufren. El espectro de la s ondas electromagnéticas no es más que una "Escala de Vibración" subdividida en regio nes específicas. Hay que tener siempre en mente que estas regiones no son division
es reales, sino meros espacios arbitrarios que abarcan las frecuencias que se ma nifiestan ante nuestros sentidos de muchas maneras. Cada región se "solapa" con la que tiene inmediatamente superior e inmediatamente inferior; no hay líneas defini das de separación. Todo es Expresión de lo Mismo En este universo todo se encuentra en conexión con todo por la Ley de Vibración.

Es como los colores de un arco iris, uno no es capaz de determinar dónde acaba un o y empieza el otro; así es con el resto de las cosas, no podemos distinguir dónde a caba una cosa y empieza otra. Todo en este universo está conectado a todo, como el agua que hierve con el vapor que produce, como este vapor con el éter o aire en e l que se transforma. Usted también se encuentra en conexión con el resto del univers o, no importa si se puede ver a primera vista o no. La única diferencia física entre los objetos radica en su densidad o amplitud de vibración. Por esta razón en el mom ento en que se eligen ciertos pensamientos entran en juego las neuronas. Éstas vib ran y envían ondas electromagnéticas. Al concentrarnos en esos pensamientos se agran

da la amplitud de vibración de las neuronas y, por consiguiente, las ondas electro magnéticas se vuelven mucho más potentes.

Tiene que saber que es usted el que crea esas ondas y el que determina su densid ad con su libre voluntad. También es necesario que tenga en mente que a todo su se r se le está imponiendo esa vibración concreta, ya que es usted el que origina esas ondas. Ya hemos visto que dos objetos pueden estar hechos de materiales diferent es y con formas distintas y aún así estar en resonancia el uno con el otro. Esto se debe a que sus campos magnéticos básicos son iguales porque se encuentran en el mism o grupo de movimiento relativo (sepa que la resonancia es el factor determinante de los cambios de vibración), Al tener la imagen de su objetivo en la pantalla de su mente usted vibra en armonía (resonancia) con cada una de las partículas de ener gía necesarias para la manifestación de esa imagen en el plano físico. Manteniendo esa imagen esas partículas de energía se aproximan a usted (atracción) y usted se aproxim a a ellas, es una ley. Todas las cosas son simplemente manifestaciones de energía o espíritu. Cuando el mundo entienda esta gran verdad sabremos que todas las perso nas somos iguales, sólo parecemos diferentes. Las líneas divisorias del ser humano n o son ni las fronteras, ni el color, ni los idiomas; sólo la ignorancia y su polo opuesto: el entendimiento.

SEPA LA VERDAD Y ÉSTA LE HARÁ LIBRE

Ayudar a que Otros se sientan Mejor A usted automáticamente le caen bien las perso nas que le hacen sentir bien. Entonces a esto seguirá que usted le caerá bien a otra s personas cuando usted les haga sentir bien o cuando les haga entrar en una vib ración más positiva. Ejemplo El control vibratorio del cuerpo, de la mente y del alm a de una persona le proporciona a usted un medio de restauración de vibraciones po sitivas a través de ondas eléctricas enviadas de usted a otra persona por las neuron as. Ya se ha dicho que el cuerpo humano, incluido el cerebro, es un instrumento eléctrico con mucha carga. Por ello usted es una auténtica torre transmisora con res pecto a otras personas. Cuando se completa la "sintonización" entre usted y ellos o cuando se ha establecido una personalidad compuesta común entre usted y la otra persona, ésta será consciente de la vibración de pensamiento que usted emite. Según la L ey de Transmutación y Transmisión Perpetuas de Energía, la otra persona, con bajo pote ncial de energía, capta la energía adicional enviada por usted. Como si se tratase d e una pila recargable, la persona se carga y se vuelve más enérgica y más positiva com o resultado de ese contacto con usted.

El proceso de transmisión de energía entre usted y otra persona es exactamente el mi smo que el que tiene lugar entre una antena de emisión y una radio. O sea, las ley es de idéntica naturaleza gobiernan ambos fenómenos. Vibraciones y Actitud Todos los objetos físicos emiten vibraciones. Todo lo que usted ve, oye, huele, saborea o t oca emite vibraciones porque, como todo lo demás, se encuentra en un estado de con tinuo movimiento. En el momento en que usted se acerque lo suficiente a ellos co mo para entrar en su "área de vibración", usted se verá influenciado por ésta, se dé cuent a o no. Por ejemplo, ¿se ha dado cuenta alguna vez de lo en paz que se siente (vib ra) cuando pasea a solas por un bosque? La Ley actúa exactamente de la misma forma en el ámbito mental. Cuando una persona tiene un pensamiento significa que ha com enzado a hacer que un grupo de neuronas comiencen a vibrar de forma anormal, ya sea consciente o inconscientemente. Como son en el fondo "cosas", al empezar a v ibrar anormalmente las neuronas emiten una onda de energía eléctrica que avanza haci a el exterior buscando un sitio en el que posarse. Si usted se encuentra en el áre a (espacio) de vibración de estas neuronas y resulta que usted también tiene neurona s similares en armonía (en compenetración) con las que vibran en el cerebro de la ot ra persona, usted recibirá esas vibraciones y será influenciado mentalmente por ella s, negativa o positivamente. Está claro que cualquier persona que trabaje en venta s o dirección comprenderá esta información perfectamente. Supongamos que otra persona vibra según "conceptos de ira". Si usted es el tipo de persona que se enfada fácilme nte o entra en el campo de vibración de esa ira, entonces esas ondas darán con las " neuronas de ira" en su propio cerebro. En caso de haber resonancia, esas vibraci ones harán que también sus neuronas vibren y todo su ser pasará a corresponder dicho e

stado mental. Usted se irritará o enfadará (aunque usted puede o no saber la causa d e su enfado). Si no entiende lo ocurrido, no podrá cambiar las condiciones que pri meramente llevaron al efecto. Se aplica el mismo principio a todas las vibracion es mentales.

En cuanto alguien comienza a pensar, con ello ordena a las neuronas que vibren.

Entonces se libera energía en forma de electrones que viajan según la intensidad de l pensamiento en cuestión. Cualquiera que se tope con esta energía será influenciado p or ella. Pero tenga en cuenta que lo único que detiene a un pensamiento es aquello que está en resonancia con él. Es decir, si usted entrara en un campo electromagnétic o de pensamientos con vibraciones negativas, usted se volverá negativo si usted es ese tipo de persona. Análogamente, si penetra en un campo de pensamientos con vib ración positiva experimentará lo contrario a lo negativo: lo positivo. Como el aire que respiramos se encuentra literalmente relleno de ambos tipos de vibración, éstos están rebotando en su cerebro a todas horas. Por ello usted podría volverse como un barco sin timón, manejado a merced de lo que vibre en el aire. Sin embargo, ahora entiende la Ley de Vibración, y esto significa que se encuentra en posición de aisla rse de las vibraciones negativas. Usted puede entonces tener el control de sí mism o, literalmente hablando, y comenzará a traer los objetos y circunstancias que eli ja. Conviértase en un Imán Mental Atraiga lo que necesite para la Manifestación Física d e su Imagen Si es cierto que la energía o Espíritu no es ni creada ni destruida, y t odo en su estado original es energía o Espíritu, entonces obligatoriamente sigue que todo lo que usted quiera en todo momento ya está aquí. Es simplemente cuestión de ele gir los pensamientos que le pondrán en vibración resonante con el bien que desea. To do lo que usted busca le busca a usted también. Por tanto todo lo que quiere ya es suyo. Así que usted no tiene que conseguir nada, sólo tiene que darse más cuenta de l o que ya posee. En el momento en que ponga su vida en armonía con la Ley, con el f lujo de la Orden Divina, verá que lo negativo se habrá "esfumado". Su origen habrá sid o erradicado y no volverá a atraer lo que no desea. El secreto de recibir físicament e los resultados anhelados siempre se esconde en la Ley de la Atracción. Todo este libro ha sido diseñado para ayudarle a entender cómo conseguir una vibración que armo nice con el bien querido, y cómo permanecer después con esa vibración positiva para qu e comience a atraer lo que sea que necesite para que se materialice su imagen de prosperidad.

La Analogía de la Bellota En su gran obra Working with the Law ("Trabajando con la Ley"), Raymond Holliwell, en el capítulo dedicado a la ley del éxito, señala lo sigui ente: "Todos los procesos de la naturaleza culminan. La naturaleza no sabe lo qu e es el fallo, no planea nada que no vaya a tener éxito. Persigue resultados de to dos los modos posibles. Para triunfar en el mejor y más estricto sentido de la pal abra debemos copiar sus métodos teniéndola como modelo. Es en sus principios y leyes donde daremos con los secretos del éxito." Tenga en mente que todo lo que pueda v er o no de este universo con sus ojos es una expresión del Espíritu. También sepa que el Espíritu actúa según leyes exactas. Usted está sujeto a esas leyes de la misma forma que lo está la naturaleza. Por esto tiene razón Holliwell: deberíamos copiar los métodos de la naturaleza, absolutamente. Ya llevo años sosteniendo una bellota en los sem inarios y usándola como recurso para ayudar a otras personas a entender mejor el m odo en que la ley de atracción trabaja en sus vidas realmente. Así que, por favor, v isualice si puede una bellota. Ahora piense (piense de verdad) en lo que está mira ndo. Aunque la bellota pueda parecer un objeto sólido, ahora usted ya debería saber sin ninguna duda que en realidad, como todo aquello que parece sólido, es "una mas a de moléculas vibrando a una gran velocidad". En el interior de la bellota hay un núcleo o plan determinado que dicta la escala de vibración a la que se mueven esas moléculas. Todas las semillas se rigen por el mismo principio. Cada semilla cuenta con un núcleo o plan determinado en su interior que dicta en la que se encontrará y que así gobierna el "producto" final en el que se desarrollará o crecerá. Creo que to dos somos conscientes del hecho de que todo en este universo está gobernado por un a ley básica: "O se crea o se desintegra".

A esto sigue por tanto que si algo no se encuentra en proceso de crecimiento, d

ebe encontrarse en proceso de morir, por ley intrínseca a su ser. Por ejemplo, mie
ntras la bellota esté fuera de la tierra, se está desintegrado, lentamente, pero tam
bién ciertamente. Por el contrario, en cuanto se planta la bellota en la tierra, e
l plan determinado o escala de vibración de la bellota establece una fuerza atract iva
que hace atraer a la bellota todo aquello que vibra en armonía con ella. Si pu diera
observar a simple vista lo que está ocurriendo exactamente vería un "desfile" de
partículas de energía, una corriente infinita de ellas, marchando de forma ordena da
hacia la bellota. Al entrar en contacto con las moléculas que forman la bellota
se unirían, fusionarían, formarían una sola, y por supuesto, la bellota se expandiría,
agrandaría, crecería. Ahora considere lo siguiente: si pusiera dos gotas de agua y d
os de aceite sobre una mesa pulida e intentará juntarlas, las dos gotas de agua re
sonarían y formarían una sola gota grande agua al entrar en contacto la una con la o
tra. Pero si intentase llevar el agua hacia el aceite se repelerían porque no están en
armonía de vibraciones. De la misma forma, volviendo a la bellota, las únicas sus
tancias que se unirían a la bellota serían las que vibrasen en armonía con ella. El re sto
de las partículas de energía que formasen la tierra serían repelidas. Al desarroll arse la
bellota a partir del hilo interminable de moléculas que atrae, comenzarían a salirle
pequeños brotes en la base y hacia afuera de su parte superior. Luego est
os brotes formarán raíces. Mientras crecen o se expanden y rompen hacia la superfici
e a la atmósfera terrestre, la fuerza de atracción continúa y partículas de energía proced entes
de la atmósfera son atraídas hacia ella, como lo fueron las partículas de energía
de la tierra.

Al seguir desarrollándose la bellota llega un punto en que deja de ser bellota y p
asa a ser una encina. Las raíces, el tronco, la corteza, las ramas, los tallos y l
as hojas; todos están en el universo y son atraídos hacia la bellota por el núcleo o p lan
determinado que se encuentra en el interior de la semilla. Ahora, al contrar
io que el ser humano, la bellota no puede cambiar su escala de vibración. Por ello
sólo puede desarrollarse en lo que ha sido programada: una encina. Usted se parec
e a la bellota en muchos aspectos, por ejemplo, usted también es "una semilla", en
el plano general. La diferencia entre usted y la bellota es que usted puede cam biar
su propia programación porque es un
ser co-creador. La imagen que elija mantener en la pantalla de su mente y planta
r profundamente en el tesoro de su mente subconsciente es el plan determinado
o
el núcleo que determina en lo que va a convertirse. Dicta la vibración en la que ust
ed se encontrará y controla lo que usted a atraerá o repelerá. Éste es un universo orden
ado, nada ocurre accidentalmente. Las imágenes que plante en su mente maravillosa
pondrán en marcha automáticamente una fuerza de atracción que gobernará los
resultados d e su vida. Tiene que recordar, no obstante, que si su imagen varía
continuamente,
usted se encontrará convirtiéndose en algo distinto constantemente y esto pone en ma
rcha un proceso muy caótico.

Lamentablemente, las personas que no conocen estas leyes precisas plantan
imágenes de abundancia en sus mentes en un segundo é imágenes de pobreza al
segundo siguie nte. Cambian de vibración a todas horas, y por tanto atraen cosas
buenas durante u n minuto y cosas malas al minuto siguiente. La triste verdad es
que la gran mayo ría de la gente se pasa toda la vida oscilando entre estos dos
extremos, y el resu ltado son vidas desordenadas y caóticas a la enésima potencia.
Aunque es cierto que
todo lo que usted quiera ya está aquí, depende de usted entrar en resonancia con ell
o. Está claro que nunca armonizará con la prosperidad si insiste en mantener
imágenes de falta y limitación en la despensa de su mente maravillosa. Dado que
usted siemp
re está siendo magnetizado hacia algo, se deduce que nunca será culpa de nadie más
el que se encuentre con algo que no quiere en su vida supuestamente. Entienda que u
sted lo ha encargado y le está siendo entregado, ¡justo a tiempo!.

Capítulo 7 Los Arriesgadores

Los días en que usted defendía sus posesiones y posiciones presentes han quedado atrás
. A partir de hoy ya no tendrá que preocuparse de asuntos problemáticos como "manten

er su trabajo actual" o "mantener su estándar de vida de ahora". En vez de eso, us ted situará las cosas que "pueden salir mal" en la línea defensiva y las cosas que " deben salir bien" en posición de ataque. Porque hoy usted es un arriesgador dinámico y vigoroso, y sus ojos están siempre fijos en sus puntos fuertes y activos en vez de en los puntos débiles y pasivos. De ahora en adelante por las mañanas se levanta rá pensando sólo en la forma de hacer las cosas que quiere hacer y no pensando en to das las razones por las cuales no puede hacer esas cosas. A partir de ahora pens ará repetidamente en los muchos logros que conseguirá en el futuro, los cuales super arán con creces aquello que haya hecho en el pasado. Estos son los resultados que sólo se podrán conseguir si usted está dispuesto a arriesgarse de alguna manera, por s upuesto. Créame, una vez inicie este proceso no tardará en ganar, y mucho. Sin embar go debe comprender que cuanto más forme parte del proceso de asumir riesgos, más se verá obligado a echar mano de recursos que antes ni siquiera sabía que tenía. Puede qu e al principio esto le asuste considerablemente, pero a pesar de ello debe recor dar siempre que nunca oirá, leerá o verá a alguien que alcance algo grande en su vida sin haber corrido antes algún tipo de riesgo. Por ejemplo consideremos los riesgos monumentales que han corrido todos los grandes líderes religiosos durante sus her oicas vidas. Ahora paremos y veamos qué pasa con los riesgos tremendos que han asu mido los grandes líderes de negocios a lo largo de sus ilustres carreras. Al final , cuando medite seriamente sobre estos magníficos logros, se dará más y más cuenta del h echo de que también usted debe volverse un arriesgador para desarrollar toda la gr andeza con la que nació.

Debe entender, además, que realmente ni usted ni nadie nunca podrán obtener una sat isfacción auténtica si se niegan a correr riesgos. Porque aquel que elija vivir toma ndo extremas precauciones sólo acumulará una lista de días opacos, soporíferos, uno detrás de otro sin interrupción. La Analogía del Trampolín Para ayudarle a comprender comple tamente lo que implica esto que estoy diciendo, considere lo siguiente. Retroced a en su mente hasta la época en que usted era un niño e intente recordar el grado de admiración que sentía hacia el "niño del vecindario" que subía por la escalera hasta ar riba y saltaba desde el trampolín más alto sin vacilar. Pruebe ahora a recordar los sentimientos que usted albergaba en su interior al verle dar ese primer salto "a rriesgado" hacia al agua de debajo. Si usted es como el resto de nosotros, proba blemente perdió un poquito de su propio auto-respeto en esos momentos hasta que al final, superando el puro bochorno, también usted reunía el coraje suficiente para s altar. Finalmente vea si puede recordar lo bien que se sintió cuando dio el salto y demostró al mundo que usted también podía hacerlo.

Ahora que ya ha paseado su mente por el pasado tráigala de nuevo al presente. Pien se bien en la cantidad de hombres y mujeres de hoy que (similarmente al niño que m iraba anhelante el trampolín) estarían encantados de dejar sus trabajos, situarse en un camino independiente y hacer algo propio. Sin embargo, debido a ese miedo ap lastante al fracaso esta pobre gente nunca consigue acumular el valor necesario para dar el paso y zambullirse. ¿El resultado? Estas personas se pierden muchas de las oportunidades que nos da la vida, y lo que es aún más triste, nunca tienen la o portunidad de sondear las profundidades de sus propios recursos innatos. Al tene r miedo a no conseguirlo, miedo a la pérdida, miedo al fracaso, eligen simplemente mantener su status quo y no hacer nada. Pero resulta irónico que incluso si algui en intenta por todos los medios evitar riesgos esta persona acabará fracasando ine vitablemente de vez en cuando. Pero la cuestión es ¿y qué?¿Dónde está la auténtica diferencia Después de todo, "fracasar" no nos hace "fracasados", el único momento en el que no s volvemos un fracaso es cuando dejamos de intentarlo. Por tanto, aunque flaquee mos en el camino, nunca fracasamos de verdad, porque siempre mantenemos la capac idad de intentarlo una vez más. La historia de Flip Wilson Al famoso comediante Fl ip Wilson se le conoce por su habilidad de hacer reír a la gente. Pero esto es lo que dijo sobre su experiencia en el proceso de correr riesgos en una ocasión algo más seria: "Caí y me levanté. Caí y me levanté. Durante dieciséis años lo único que hice prác ente fue caerme y levantarme." Aún así, ¿cree usted que Flip Wilson alguna vez pensó en sí mismo como un fracaso? Podría apostar su vida a que no, porque si lo hubiera hech o nunca hubiera encontrado el valor para intentarlo "sólo una vez más", y probableme

nte nosotros nunca hubiésemos oído ni siquiera su nombre. En este momento usted debe entender que en el momento en que se establezca seriamente un objetivo para sí, v
a a entrar a formar parte de un proceso de correr riesgos que añadirá una dimensión de emoción, un color completamente nuevo en su vida. Pero al mismo tiempo debe saber que cuando su comportamiento adquiera una faceta de más riesgo, la mayoría de las p ersonas van a intentar evitar esto cueste lo que cueste.

Dicho con otras palabras, en vez de asumir riesgos con sentido, la mayoría continu
ará afianzándose en una serie de concesiones vacías. Estas concesiones harán que, al fin al, su existencia se reduzca al nivel de una farsa sin sentido. Para entender es
te fenómeno, piense en las personas que conoce que se han conformado con la compra de una casa nueva. "¿Por qué se habrán conformado?" Se preguntará. Pues porque tenían mie do de no poder pagar la hipoteca de la "casa sus sueños" en la que realmente querían vivir. Ahora piense en esas masas de individuos que permanecen en puestos de tr abajo que consideran grises y sin recompensas. ¿Por qué siguen? Pues simplemente por que tienen miedo de no dar la talla en el puesto al que realmente desean acceder . Lo irónico, claro, es que si estas personas sólo se aventurarán yendo a por ese trab ajo mejor, esa casa de sus sueños o lo que sea que desearan de verdad, se exigirían a sí mismos unos actos increíblemente mejores, y el resultado sería que pronto descubr irían que los riesgos asumidos les pagarían grandes dividendos en todos los ámbitos de sus vidas.

Los Jóvenes Millonarios

Hace años leí un libro excelente sobre el tema de asumir riesgos. Se titulaba "Los Jóv enes Millonarios", y narraba las vidas reales de dieciocho personas que habían gan ado cada uno más de un millón de dólares. De hecho algunos habían ganado muchos millones de dólares, más allá de la barrera del millón de dólares, a lo largo de sus muy exitosas vidas. El autor hacía muchas observaciones interesantes por todo el libro sobre la "ley del éxito financiero", pero la más importante era una a la que se refería frecue ntemente; era que aunque estas personas provenían todas de orígenes diferentes y aun que habían ganado el dinero de formas distintas, todos tenían algo en común. "¿El qué?" Pr eguntará. Dicho de forma sencilla, era lo siguiente: a pesar de que todo lo que po seían provenía de los frutos virtualmente de cada una de las grandes decisiones de n egocios que tomaron, ninguno de ellos consideraba que estuviera asumiendo "riesg os". La razón, continuaba, era que ellos vivían sus vidas como si fuese imposible fa llar. Dése cuenta de que para la mayoría de la gente no cabría ninguna duda de que est as personas sí corrían riesgos tremendos y casi continuamente. El Estudio sobre los Pilotos de Aviones de Combate Siguiendo con un tema similar, un estudio de hace años que investigaba las vidas de los pilotos de aviones de combate de la Segunda Guerra Mundial determinó que, al contrario de lo que cupiera pensar, muchos de los pilotos que llevaban cuidado durante la guerra se encontraban entre los primero s muertos en combate. el estudio también concluyó que, como contraste y casi sin exc epciones, aquellos que se negaron a no correr riesgos no sólo sobrevivieron, sino que fueron los grandes "arriesgadores" de la Guerra. De hecho, cuando uno tiene la oportunidad de observar las acciones de todo tipo de personas, pronto se ve c laramente que aquellos que no se arriesgan en la vida mueren, y mueren relativam ente jóvenes.

Porque aunque estas personas permanezcan clínicamente vivas por muchos años, que sus corazones dejen de latir es una mera formalidad, ya que la verdad es nunca han vivido. Puede que ahora usted haya pensado "Todo esto suena muy razonable, pero ¿p
or qué iba a ser cierto?, o ¿por qué tantos de nosotros estamos destinados a ir por la vida en este estado de miseria auto-impuesta, sólo porque no somos capaces o no t enemos ganas de correr riesgos que merezcan la pena?". Bien, a mí me parece que si sólo recurriéramos a la memoria y fuéramos a los años formativos de nuestra vida veríamos claramente donde se halla la fuente de este comportamiento reacio a comprometerno
s a asumir riesgos. Cuando lleguemos a ese punto, creo que habremos llegado lejo
s en nuestro intento de combatir y neutralizar últimamente este problema insidioso . Le exhorto a prestar mucha atención a la información que ahora se le presenta.

Cuando usted era un niño (incluso en la época en la que era un bebé) sus padres deseab an desesperadamente verle triunfar. Como consecuencia les aterrorizaba la idea d
e que usted pudiera no cumplir de alguna forma sus expectativas. Esto era comple tamente natural por el hecho de que ellos le amaban profundamente. Pero desgraci adamente esto les motivaba para intentar protegerle de todo daño potencial que pud iese aparecer en su vida. Por ejemplo, cuando usted aprendió a andar, ellos acudían a su lado en cuanto usted daba muestras de ir a tropezarse y rápidamente le agarra ban para que no se cayera e hiciera daño. De forma similar, cuando usted se peleó co
n "el pequeño niño-demonio de al lado", sus padres estaban ahí para aliviar sus herido s sentimientos. Probablemente trataron de consolarle diciéndole "Tú tenías razón cariño, e l otro niño es un pegón". Luego probablemente dijeron algo como "Cielo, en el futuro ten mucho cuidado y no te acerques a niños como ése". Es más, si su educación fue como la de la mayoría de nosotros, su primera bicicleta vino acompañada de repetidas reco mendaciones como "Ten cuidado", "no te caigas, "estate atento", etc. Fue así como usted fue lenta pero firmemente programado para moverse por la vida con una bril lante luz de alarma en la pantalla de su joven e impresionable mente. Usted debe saber por tanto que independientemente de lo que otra persona le haya dicho por el contrario, ninguno nacimos con miedo a correr riesgos. Como he indicado arri ba claramente, el miedo a correr riesgos es algo que aprendimos al entrar en est e mundo maravilloso. De hecho, al contrario de lo que a muchas personas se les h
a hecho creer, si al ser humano se le deja arreglárselas solo, es un "arriesgador" programado de forma natural para seguir el camino que en algún momento le llevará a la grandeza en su vida. Pero, sea como sea, antes de embarcarse en este emocion
ante camino del riesgo debería recordar no perder de vista al hecho de que convert irse en un arriesgador no significa volverse en alguien irresponsable. Si reflex iona sobre ello se dará cuenta de que ambos conceptos son mutuamente excluyentes. Ser un arriesgador implica actuar con coraje, y actuar con coraje es algo consid erablemente distinto a actuar de forma tonta, que es como se actúa al comportarse uno de manera irresponsable.

Puede que se encuentre con una cuantas situaciones en las que la línea de separac ión entre ambas ideas se vuelve extremadamente fina, pero es absolutamente esencia
l que nunca cruce la línea, ya sea conscientemente o no. Otra cosa que debería saber es que asumir riesgos es siempre algo relativo, o sea, un comportamiento que pa ra alguien representa un riesgo no tiene porqué ser necesariamente así para otra. Es más, si el comportamiento fuese de una tercera persona, uno podría estar tentado de calificarlo de irresponsable. Está claro por tanto que debemos ser capaces de dis tinguir entre estos conceptos distintos con un alto grado exactitud. Usted debe verse a sí mismo con su ojo interior ya en posesión del bien que desea.

Riesgo vs. Irresponsabilidad

Las personas irresponsables raramente consiguen algo de importancia y frecuentem ente atraen daños reales a sus vidas. Puede que alguna vez se encuentren en medio de alguna actividad con éxito, pero esto ocurre poco a menudo y normalmente se enc uentran tan apesadumbrados por los resultados negativos que no merece la pena ni mencionarla. Considere por ejemplo una persona que se tira desde un acantilado
alto a un agua poco profunda sólo porque le han retado a ello sus acompañantes. Aunq ue a la persona en cuestión le dé miedo tirarse, por alguna extraña razón le da más miedo aún lo que los otros puedan decir o pensar sobre él si no se tira. El miedo de la pe rsona es claramente razonable dado el hecho de que no tiene ninguna experiencia como saltador. Además, como no tiene ninguna experiencia, al pensar en lo que pued e pasar si se tira, se imagina hiriéndose seriamente. Es obvio que para una person
a así el seguir adelante y tirarse sería extremadamente estúpido, por decir algo, y la s acciones de esa persona deberían considerarse como irresponsables bajo todos los puntos de vista. Por otro lado, si esta misma persona entrenara para convertirs e en saltador profesional y si estuviera cualificado para considerar todos los f actores (es decir, si fuese capaz de visualizarse saliendo con éxito de todas las acciones necesarias, como nadar hasta la orilla, llegar a tierra sin lesiones, e
tc.), entonces sería una situación muy distinta, ya que aunque la persona seguiría asu

miendo un riesgo objetivo, nadie podría acusarle de actuar de forma irresponsable.
Piense un momento en los especialistas que trabajan en la industria del cine.

Estas personas están continuamente efectuando acciones peligrosas, de hecho es po r eso por lo que se les paga. Pero no se engañe, estos hombres y mujeres no son pa ra nada amateurs, son profesionales competentes, muy cualificados para realizar esos peligrosos actos con los que trabajan. Comprueban y vuelven a comprobar cad
a cálculo antes de hacer el más nimio movimiento. Como consecuencia de estas precauc iones muy pocas veces resultan heridos. No, no cabe ninguna duda, los especialis
tas son "arriesgadores", pero pocas veces son personas irresponsables. Inversion es Ahora centrémonos en alguien que invierte sus ahorros ganados con gran esfuerzo en una empresa de la que prácticamente no sabe nada. Puede que alguien, como un f amiliar al que aprecia bastante, le haya sugerido que esta inversión es muy buena
idea y que los inversores ganarían una tasa de interés de rendimiento muy alta. Además , a pesar de los grandes recelos de la persona sobre la empresa en sí, ésta está motiv ada por la codicia, por buscar el rendimiento más alto que se pueda obtener del di nero invertido. Finalmente, suponga que no obstante al terrible miedo de pérdida l
a persona decide hacerlo y realiza la inversión de todas formas. ¿Qué ocurrirá después? Tr as hacer la inversión, la persona pasará la mayor parte de su tiempo:

1) preocupándose por la inversión,

y 2) visualizándose reducido a la mayor miseria.

Está muy claro entonces que este tipo de comportamiento debe considerarse como el polo opuesto de la responsabilidad financiera, y a la persona en cuestión se la d ebe considerar como imprudente e irresponsable más que como un arriesgador de buen
a fe. El final de una situación así es predecible, que no grato. El individuo pierde su dinero, sin mencionar la anterior amistad con el que le sugirió la inversión (la s personas irresponsables y que se comportan de forma estúpida pocas veces se culp an a sí mismos de cometer errores así). Por otra parte, si esa persona hubiera escuc hado cuidadosamente la sugerencia de su amigo o familiar y después hubiese estudia do la situación por sí misma se hubiera formado una opinión basada en el conocimiento y no rumores, y motivada por interés real y no mera codicia. En ese punto podría hab er seguido adelante e invertido una suma de dinero que no pusiera en peligro tod
a su situación financiera. Luego, al reunir información basada en experiencia, podría haber aumentado su inversión si eso parecía lo más adecuado a sus intereses. Si nuestr a persona hipotética hubiera seguido el segundo comportamiento, claro que aún así hubi era arriesgado algo, pero no se le hubiera podido calificar de tonto o irrespons able. Además, incluso si esta persona tomara una mala decisión y perdiera su dinero,
eso sería toda su pérdida. Conservaría aún la amistad y su auto-respeto, porque sabría qu e lo único de lo que sería culpable es de un mero error de juicio. Un beneficio añadid o de la segunda situación sería que esta persona no renunciaría automáticamente a futura s posibilidades de inversión si éstas apareciesen.

Estoy seguro de que usted está captando mi mensaje alto y claro: los arriesgadore s son personas informadas que estudian cuidadosamente las situaciones, tienen co nfianza en sus propias habilidades y tienen una autoimagen muy sana. Podríamos dec ir brevemente que los arriesgadores, al contrario que las personas irresponsable s, son astutos. Negocios Fallidos Sabe, si se examinaran las estadísticas que refl
ejan el número de negocios fallidos al año sin estudiar detenidamente cada situación, uno llegaría fácilmente a la conclusión de que formar su propio negocio es un acto irr esponsable. Pero no es así. La verdad es que muchas personas que van a la bancarro ta no deberían haber puesto su propio negocio primeramente, ya sea por falta de pr eparación para dicho paso o porque simplemente no sabían lo que hacían. Carecían de cual idades, conocimiento o apoyo adecuado para hacer despegar el negocio. Sepa que a unque la mayoría de las empresas requieren tres años para establecerse en serio, alg unas de estas personas no conceden ni siquiera tres meses o tres semanas para da rle una oportunidad a su negocio.

También es significativo el hecho de que antes de establecerse por su cuenta, much

as de estas personas eran empleados que creían que su jefe era incompetente o que el dueño de la empresa para la que trabajaban no sabía lo que hacía. Obviamente no tod o el mundo que pone su propio negocio pertenece a esta categoría, pero sí que hay mu chos de ellos que sí. Sin embargo, a pesar de estas lamentables estadísticas, sí que h ay muchas personas arriesgadoras que han tenido éxito con su propia empresa. Les p ondré el ejemplo de mi buen amigo Bob McCrary. Bob llevaba trabajando en la indust ria electrónica muchos años, y aunque nunca había ganado lo que se considera "mucho" l a verdad es que ganaba más que la media. Tenía su propia casa, crió a tres hijas preci osas y consiguió todo esto trabajando para otra persona. Pero a pesar de este éxito indiscutible, Bob tenía el deseo de poner un negocio por su cuenta, y me imagino q
ue lo único que le impedía hacerlo era el miedo. La verdad es que con todas las circ unstancias que le rodeaban lo único que Bob podía esperar era triunfar, pero, lament ablemente, él no era consciente de esto porque nunca había estado "ahí fuera" él solo. A demás, había crecido con la vieja idea de que una persona debería conseguir un buen tr abajo estable y trabajar por una pensión. Aún así, el deseo de Bob y su mujer Pat de t rabajar por su cuenta seguía ahí. Eventualmente creció hasta el punto en que ellos de hecho eran capaces de visualizar el negocio yendo bien. Como es imposible tener una imagen en la mente y no expresarla, el resultado de la imaginación de Bob y Pa t fue el nacimiento de su propia empresa: "Pensacola Electronics". El feliz suce so tuvo lugar hace unos pocos años, y aunque Bob y Pat han trabajado duro muchas h oras, algo que aún hoy hacen, tienen la satisfacción de poder mirar lo que han cread o juntos. Dan trabajo a muchas personas y prestan servicio a cientos de clientes en varios estados de EE. UU. Ambos han obtenido una renta considerable y el val or neto actual de su empresa si la vendieran es mayor que todo el dinero que Bob ganó durante todos los años anteriores trabajando para la otra empresa. ¿Tomaron Bob y Pat la decisión correcta? ¡Pregúnteselo! ¿Volverían a hacerlo? Ya sabe cuáles serían sus re puestas. ¿Son Arriesgadores? No creo que haya la menor duda al respecto. Bob y Pat MacCrary abandonaron sus empleos e invirtieron muchos miles de dólares en algo qu e nunca habían hecho antes. No tenían garantías por escrito de que tendrían éxito en su em presa, pero no fueron irresponsables, tampoco actuaron de forma imprudente. ¿Tenían miedo? Bueno, nunca se lo he preguntado directamente, pero después de estudiar la naturaleza humana durante gran parte de los últimos veinte años, creo estar bastante seguro de acertar al decir que sí que lo tenían. A lo que queremos llegar es que, a pesar de sus inquietudes, tuvieron el coraje de actuar en la cara de su propio miedo. La persona que analiza la situación meticulosamente, se prepara en consecue ncia y actúa en la cara del miedo con la imagen del éxito en mente es un Arriesgador . Es más, como usted ya sabe, los arriesgadores pierden raramente; e incluso cuand o lo hacen, vuelven a levantarse para volver a intentarlo. En otras palabras, lo s arriesgadores viven vidas emocionantes y creativas, porque viven la vida para la que todos fuimos creados. Así que sonría porque a partir de ahora usted también pue de pasar a ser un auténtico arriesgador. ¿Cómo? Haciendo simplemente aquello que siemp re ha soñado en cada momento durante meses, o incluso durante años. En el gran music al de Broadway South Pacific, Mary Martin cantaba: "Si no tienes un sueño, si no t
ienes un sueño, ¿cómo harás que un sueño se vuelva realidad?". Yo creo que todos tenemos n uestro propio sueño. Todos tenemos una visión, una idea o una imagen de algo grande
o de un gran logro, un sueño que sale a flote en la superficie de nuestra conscien cia de vez en cuando. Y durante unos breves momentos nos permitimos el lujo de d isfrutar haciendo, siendo o teniendo lo que sea el sueño

. No tengo ninguna duda de que usted también tiene una imagen de algo que flota en la superficie de su consciencia periódicamente, y a decir verdad, a usted le enca
ntaría ejecutar dicho sueño. Bueno, la verdad auténtica es que usted puede. Pero con t oda probabilidad va a ser necesaria una considerable cantidad de valor por su pa rte. Recuerde, en este momento no importa cómo de rara parezca su idea. De hecho p uede que la vea como fantasía pura y dura, pero podrá empezar a hacerla realidad des cribiendo por escrito lo que sea que quiera hacer, tener o ser. Escriba su ambic ión con todo el detalle posible y en presente. No lo escriba como algo que "planea " hacer, sino más bien como algo que ya está haciendo. Escriba en letras grandes y v isibles "Puedo" y después grítelo, dígalo, cántelo, clave la idea de que ya lo está hacien do en su subconsciente. Luego elija a una amigo que sepa que tiene mucha confian

za en usted para decirle su idea, alguien cuyas ideas sean compatibles con las s
uyas, no alguien que le desanime y se ría de su idea. Elija a alguien constructivo y
que le ayude a inculcarle confianza en usted, que respete su idea. Recuerde,
no importa si su objetivo es emprender su propio negocio, comprar o construir un
a casa nueva, conseguir un coche nuevo, ascender en el trabajo, conseguir un rec
ord de ventas o conseguir matrícula de honor en el colegio. Sea lo que sea, debe d ar
el paso y perseguirlo fervientemente. Recuérdese a sí mismo que tiene reservas tr
emendas de potencial en su interior, y por ello usted puede hacer prácticamente to
do lo que "establezca hacer en su mente". Todo lo que debe hacer es averiguar cómo
hacerlo, no si puede o no. Comience visualizándose como un arriesgador y luego díga
se a sí mismo que lo es. Empápese de las "buenas vibraciones" que consigue
simplemen te practicando estos fáciles ejercicios mentales. Pero antes de ir más lejos
con su
búsqueda hágase con un folio y un bolígrafo. Haga ahora una hoja de balances
haciendo una línea recta en el centro de la página. En el lado izquierdo ponga un signo
menos
, y un signo más en el lado derecho. Bajo el signo menos escriba lo peor que pudie ra
ocurrirle si lleva a cabo su idea. En el lado derecho escriba todas las cosas buenas,
las mejores, que podrían ocurrirle si lleva adelante su plan. Está claro qu e siempre
que el plan sea honesto y honorable lo que vaya en el lado izquierdo n
o será desastroso. Por otro lado, lo escrito en el lado derecho podría resultar ser algo
absolutamente magnífico. Por tanto, al crear una hoja de balance así se está demo
strando a sí mismo, para su propia edificación, el hecho de que la verdad es que no
tiene nada que perder. Ya se ha dicho en varias partes de este libro que no lleg
ar a la meta no le hace un fracasado, sólo significa que su plan no funcionó como pe
nsaba que lo haría. Así que incluso si usted perdiera todo lo que posee, aún le quedaría la
capacidad de volver a levantarse e intentarlo de nuevo. Ya llevo unos cuanto
s años con la costumbre de leer biografías y autografías de hombres y mujeres que alca
nzaron realmente "algo de importancia" en su época. También he descubierto que casi
sin excepción estas personas no lograron sus objetivos en numerosas ocasiones, per
o nunca renunciaron a ellos. De hecho, yo mismamente en experimentado el no
lleg ar a la meta en varias ocasiones; y admito abiertamente que duele un poco,
inclu so provoca cierta vergüenza. Pero sea lo que sea, nunca me ha impedido
intentarlo de nuevo y tampoco debe impedírselo a usted, porque todos tenemos la
capacidad de
levantarnos e intentarlo una vez más. Por ello, transfórmese en el Arriesgador que r ealmente
desea ser, ahora.

Capítulo 8 El Filo de la Navaja

Sólo te encuentras a un centímetro...un paso una idea...de entrar en la calle de la
belleza en tu propia vida.

Se dice a menudo que la línea que separa el ganar del perder es tan fina como el f ilo
de una navaja, y es cierto. Me refiero a ganar en grandes dimensiones y en t odas las
áreas de la vida. W. Somerser Maugham escribió todo un libro sobre ello tit ulado "El
filo de la navaja", y Daryl F. Zanuck gastó cuatro millones de dólares en producir una
película con el mismo título. Estos dos grandes hombres (tanto autor co mo
productor) sabían que no hay mucha diferencia entre unas personas y otras; la d
iferencia radica sólo en las cosas que se logran (lo que era el tema tanto del lib ro
como de la película). Una persona "piensa" en iniciar un proyecto, otra lo inic ia;
alguien "casi" termina un deber, otra persona lo termina; un individuo ve un
a oportunidad de actuar, otro actúa; un estudiante se queda a las puertas del apro
bado, otro lo aprueba, aunque la diferencia entre sus notas sea una centésima, ésa c
entésima marca la diferencia. Los anales de la historia del deporte están repletos d e
ejemplos que ilustran el concepto del filo de la navaja. Por ejemplo, en los J uegos
Olímpicos de Montreal (Canadá) de 1976 había ocho finalistas compitiendo en los
cien metros lisos, pero el que ganó el oro olímpico fue sólo una décima de segundo más rápid
o que el corredor que llegó en último lugar. En 1947 en Estados Unidos había un caball
o de carreras, Armed, que fue el primero en ganar corriendo en las carreras en t
orno al millón de dólares de premio durante su carrera. Obtuvo ganancias de
761.500
dólares en ese año. Pero el caballo que le seguía en ese mismo año (que no ganaba la car
rera sólo por una "nariz") ganó 75.000 dólares. Si uno juzgara sólo por el dinero que ob

tenían llegaría a la conclusión de que Armed era trece veces mejor que su contrincante siguiente, pero si se comparan los tiempos que ambos caballos hacían verá que Armed no llegaba a ser ni un cuatro por ciento mejor. Puede que usted haya crecido con la idea de que algunas personas nacen con estrella y otras no, o de que sólo porque unas personas son mejores a otras disfrutan de más abundancia en su vida; espero que entienda aquí y ahora que esa idea es completamente falsa. Usted es igual de bueno y tiene el mismo potencial que cualquier persona que conozca, vea o de la que oiga hablar. Recuerde: usted tiene el potencial necesario para tener incluso más éxito que ellos, porque la diferencia entre ellos y usted sólo está en los logros, y usted puede hacer algo para mejorar en gran medida los resultados que obtiene ahora. Puede que usted ya sepa cómo hacer lo que otros hacen (y si no, puede aprender), y como su poder potencial es ilimitado usted puede realizar incluso cosas mayores que las que ellos hacen en el presente.

Ese "algo" que usted debe hacer para triunfar más puede que no sea lo que usted cree que es, pero sea lo que sea, le aseguro que usted es muy capaz de llevarlo a cabo. De todas formas, tenga siempre en mente que dado que el mundo de cada uno es algo distinto, ese algo que usted debe hacer no tiene necesariamente que ser lo mismo que lo que la persona con la que vive o trabaja tiene que hacer. La Historia de Heinz Daues Mientras escribo este capítulo he recibido la llamada de un amigo mío muy querido, Heinz Daues, que quería agradecerme una idea que le di. Pero antes de decirle de qué se trataba la idea, le pondré en situación: Heinz Daues trabaja en una gran empresa aseguradora en Toronto, y todos los años en el mes de octubre la empresa hace un concurso llamado "Un Mes de Presidente". Todos los agentes de ventas de la empresa "batallan" entre ellos en este concurso y todos obtienen su máximo nivel de productividad. El que gana el concurso se lleva como premio tanto fama como fortuna, la empresa siempre reconoce a los líderes confirmados. Como todos los años, Heinz tuvo un "Mes de Presidente" excepcional. Pero al obtener los mismo resultados que otros años pensó en "relajarse" un poco en noviembre, cubriendo al menos lo que el consideraba su rendimiento habitual. Sin embargo, hablando con él una tarde, noté que su entusiasmo normalmente visible se encontraba bastante más bajo de lo normal. Supe que algo no iba bien, así que le pregunté cuál era el problema. Entonces me contó que estaba pasando por un "gran bajón" ahora que ya había pasado el "gran mes". En un intento de animarle le pregunté lo siguiente: "Heinz, ¿qué harías con la comisión extra que ganarías si repitieras tus esfuerzos de octubre en noviembre?". En octubre, de hecho, ganaba tres veces más que en cualquier otro mes. Viendo por dónde iba mi pregunta, la cara de Heinz se iluminó sobremanera con una amplia sonrisa. Entonces añadí rápidamente: "Los dos sabemos que eres muy "capaz" de repetir tus resultados de octubre en noviembre, no cabe la menor duda al respecto." En ese momento Heinz ya se había convencido bien de que no sólo era capaz de repetir los logros de octubre, sino de que además lo haría. "Bien Bob, voy a hacerlo", dijo con la confianza acostumbrada y fuerzas recuperadas. EL Filo de la Navaja, él lo hizo, ¡Heinz Daues batió su propio record de octubre en Noviembre! Piense en la diferencia que esto representará en sus ingresos anuales, por no mencionar su posición en la empresa. Está claro que el duplicará o mejorará los resultados el próximo mes de Noviembre, después del "Mes de Presidente". El "algo" de Heinz Daues resultó ser nada más sofisticado que decidir hacer lo mismo que ya había hecho en octubre, pero en noviembre. Tal vez usted se esté diciendo "cualquiera podría haber pensado en eso", y tiene razón, cualquiera podría haberlo hecho. Pero el caso es que hay unos pocos de miles de personas vendiendo seguros para la misma empresa que Heinz, y podría apostar contra usted sin miedo a que no ha habido ni siquiera otras cinco personas que lo hayan hecho. El antiguo entrenador del famoso equipo de fútbol americano Green Bay Packers Vince Lombardi describió muy bien el concepto del filo de la navaja aplicado al fútbol diciendo La mayoría de los partidos se ganan o pierden en los últimos dos minutos del primer y el segundo tiempo. Pero por lo que más se recuerda a Lombardi (respecto al filo de la navaja en fútbol), es por el concepto del "segundo esfuerzo", que él inventó para erigir a sus jugadores. En pocas palabras, el concepto del "segundo esfuerzo" significaba simplemente que cuando un jugador era bloqueado inicialmente por el otro equipo, siempre volvería a intentarlo una segunda vez con una fuerza añadida por un "segundo esfuerzo".

Ahora simplemente considere la enorme diferencia que usted podría hacer en su vida si adoptara una actitud mental similar. Por ejemplo, si usted trabaja en ventas y ahora mismo sólo vende tres unidades por semana, ¿cuáles serían las consecuencias par a usted si decidiera vender una unidad más a la semana mediante la aplicación del co ncepto del segundo esfuerzo? Bueno, puede que semanalmente no sea una gran difer encia, pero si mira desde el punto de vista de una carrera entera, superaría con c reces las dos mil ventas adicionales. Es más, en lo que respecta al dinero signifi caría que usted recibiría un extra equivalente al sueldo de diez años si su carrera du rara cuarenta años. Sí, esa venta extra sería el filo de la navaja que le catapultaría a la primera división de la carrera que haya elegido. El Triunfo de Milt Campbell A lguien que descubrió por sí mismo la diferencia que implica el Filo de la Navaja en su propia vida es Milton Campbell. Sabe, Milt fue a los Juegos Olímpicos de 1952 p ara competir en el decatlón. Obtuvo buenos resultados, de hecho quedó en segundo lug ar y se llevó a casa la medalla de plata. Pero su ambición siempre fue ganar la meda lla de oro olímpica. Por ello, cuando volvió a casa hizo ese viejo segundo esfuerzo y comenzó su plan de entrenamiento de nuevo. Durante los cuatro años siguientes Milt se dedicó exclusivamente a su programa de entrenamiento, lo que le llevó a ganar el oro olímpico por su país en los Juegos Olímpicos de 1956. Tras el revuelo de este log ro tan expectacular tuve el placer de hablar con Milt en varias ocasiones. A men udo me confió que muchos de los atletas contra los que competía en el instituto eran por entonces mucho mejores que él, pero hubo algún punto en el que ellos decidieron abandonar la carrera deportiva, y el filo de la navaja para Milt fue seguir ent renando. El resultado: el día en que le pusieron la medalla de oro a Milt se le re conoció como el mejor atleta del mundo. Uno de los mejores ejemplos de la fina línea que separa ganar de perder se encuentra en la película El Filo de la Navaja. El r eparto de la película consistía en ocho actores principales y ocho dobles; cada acto r principal tenía un doble que hacía el trabajo duro, extenuante y cansino por él mien tras las estrellas hacían el resto. Después de terminar la película, la revista Life Ma gazine publicó un artículo en el que figuraban las fotos de los ocho actores princip ales en una página y las fotos de los ocho dobles en la otra. El doble de la "estr ella" de la película, Tyrone Power, se llamaba Thomas Noonan.

Noonan era un conocido cercano de Power, incluso habían ido al mismo instituto en la misma época. Ambos eran más o menos de la misma altura, igualmente inteligentes, se vestían de forma casi idéntica y se parecían mucho el uno al otro, incluso físicamen te. De hecho, entre cada actor principal y su doble había un parecido lo más humanam ente posible. Pero sólo había una cosa, una, en la que los actores principales eran completamente distintos a sus dobles: el sueldo total por la película entre todos los actores principales ascendió a 489.000 dólares, algo asombroso en aquella época. E l sueldo total, por otro lado, que ganaron entre todos los dobles llegó míseramente a las 6.534 dólares. Puede que los actores principales sólo tuvieran una pizca más de talento que sus suplentes, pero la compensación monetaria que recibieron fue seten ta y cinco veces mayor. Al hacerse cada vez más consciente respecto al concepto de l "Filo de la Navaja" se sorprenderá de la cantidad de ejemplos así que se encontrará cada día. Por ejemplo, piense en la simpatía que siente hacia un pequeño comercio dond e la cajera le sonríe, le da las gracias por su compra y le pide volver "pronto", y compárela con la que siente hacia un sitio en el que se le recibe con la agria a ctitud "Bueno, ¿va a comprar algo o no?". O considere lo siguiente: hace aproximad amente un año vino una familia a unos de mis seminarios en Toronto.

Eran realmente una familia encantadora, pero tenían un problema grave y me pregun taron si yo podrían ayudarles a solucionarlo. Comenzaron diciéndome de que tenían un t aller de reparación de coches, pero al parecer el negocio iba mal, tan mal que de hecho estaban pensando en cerrar las puertas y trabajar para otra persona. Trata ndo de ayudarles, hice una visita a las instalaciones de su taller y les hice un a serie de preguntas. Después me relajé y escuché sus respuestas con atención. No había tr anscurrido mucho tiempo cuando me di cuenta de que todas las preguntas que les h acía que tenían que ver con su habilidad como mecánicos las respondían con entusiasmo pa lpable y rebosantes literalmente de confianza. No sólo me convencieron pronto de q

ue eran mecánicos bien preparados, sino que además podían trabajar muy duro. Por otro lado también discerní que siempre que las preguntas eran sobre las relaciones públicas del negocio, no mostraban ningún tipo de entusiasmo. Incluso un aura de pesimismo y desánimo se cernía sobre ellos. Por tanto, me resultó bastante obvio que el único problema de esta familia era el trato con sus propias actitudes mentales. Una vez identificada la auténtica naturaleza del problema pude sugerirles las acción correctora. Les dije que debían comenzar a visualizar el taller lleno de coches averiados. También les aconsejé que cada vez que se vieran a sí mismos trabajando en un coche también se visualizasen aspirando el interior del coche, lavándolo por fuera y comprobando que las ventanas estuviesen impecables. Les hice ver que como la mayoría de la gente no entiende mucho sobre los aspectos mecánicos de los coches, lo único en lo que se fijarían serían en su aspecto, y como casi todo el mundo se siente mejor al volante de un coche con buena imagen, estos pequeños toques adicionales pronto les darían grandes dividendos. Unas dos semanas después recibí una llamada de uno de ellos, me dijo que ninguno sabía cómo "algo tan básico" podía hacer una diferencia tan grande, pero el caso es que en las dos semanas siguientes a mi visita les llegó tanto trabajo que el único problema ahora era realizar todo la tarea que habían atraído.

El Filo de la Navaja que hizo pasar a su negocio del fracaso al éxito resultó ser nada más y nada menos dramático que una actitud hospitalaria y unos pocos toques adicionales en todos los coches. ¿Mereció la pena? Pregúntele a la familia Jacob, de Toronto, a ver qué le dicen. La mayoría de los educadores admitirán (con algo de persuasión) que la persona media lee sólo a un nivel de seis o siete. La razón es que se nos enseña a leer al alcanzar cierta edad, y después ya no nos molestamos en mejorar nuestra habilidad lectora más allá. Debería ver, no obstante, que lo que es verdad para la lectura también es cierto para la mayoría de las demás habilidades que adquirimos en la vida. Una vez que uno alcanza cierto nivel en la práctica básica de cualquier campo en concreto, normalmente decide dejar de aprender, y por supuesto, a partir de entonces se deja de mejorar. Esto es cierto para la mayoría de las personas, por ello sólo hay una pequeña minoría en cualquier campo que seguirá para hacerse expertos en la vocación elegida. Por tanto, ellos son los que pueden pedir y recibirán la parte del león de los ingresos en su campo (recuerde la gran diferencia entre los ingresos de los actores de la película El Filo de la Navaja). Con toda esta información, piense en su trabajo actual y pregúntese lo siguiente: ¿cómo de bien lo estoy haciendo?, y ¿cuánto mejor podría hacerlo? Mire, si realiza una hora de estudio sobre su especialidad elegida, en cinco años habrá estudiado cuarenta y cinco semanas de cuarenta horas, o sea, casi un año de estudio concentrado. Esto significa que al acabar el primer año usted llevaría a sus espaldas nueve semanas de cuarenta horas de estudio invalorable. Aunque esto es si estudiase sólo una hora al día, si siguiera este horario de forma estricta, en un periodo de tiempo relativamente corto usted andaría entre sus semejantes como una jirafa entre un tropel de ratones de campo. En realidad, si lo piensa bien, entenderá pronto que la competencia no existe, para nada, porque habrá tan pocas personas en la carrera que hasta los perdedores serán ganadores. Por ello no necesita estudiar exhaustivamente para ganar el conocimiento necesario; la diferencia entre el saber y la ignorancia puede ser tan efímera como el "Filo de la Navaja". Volvamos a ponernos específicos ahora; como he explicado antes el público en muchas ocasiones, yo estudio en gran cantidad escuchando cintas educacionales mientras conduzco. Me gustaría recomendarle que cuando vaya en coche apague la radio y encienda el reproductor, podría marcar una gran diferencia para usted, como lo fué para mí. Debe saber que las personas que conducen cuarenta mil kilómetros al año pasan trece semanas de cuarenta horas al volante. Es por ello que se encuentran en una posición excelente para adquirir una riqueza en información invalorable depositada en sus mentes subconscientes mientras se enfrentan a la actividad rutinaria de conducir. Recuerde, es virtualmente imposible exponer su mente a grandes ideas sin que éstas sean expresadas en el mundo físico, es más, probablemente sólo necesita una idea para cambiar su vida. Considere la siguiente ilustración: sólo con mover el dedo índice unos milímetros una persona puede convertir un trozo de metal en un arma mortal. O simplemente gritando la palabra ¡fuego! se puede hacer que una sala llena de gente alegre se transforme en chillidos y una multitud presa del pánico. Obviamente éstos son dos ejemplos muy negativos, pero sí expresan gráfic

amente la importante verdad de que el filo de la navaja corta por los dos lados.

Dicho de otra manera, la ley de los contrarios se aplica en todos los aspectos de la vida, por tanto, si usted no se está esforzando conscientemente por cruzar l a delgada línea de separación para mejorar la calidad de su vida, podría estar sin sab erlo moviéndose de forma que su situación concreta en la vida se encuentre en retroc eso. Me explicaré.

Hace un par de semanas participé en un programa de radio. Llamó una señora que se enc ontraba en un estado mental muy negativo por las circunstancias de su vida porqu e, según ella lo percibía, eran muy distintas a lo que ella soñaba cuando era estudian te. Parece ser que en aquel entonces ella había soñado lograr una emocionante carrer a como escritora famosa, pero sus planes se vinieron abajo porque se casó al poco tiempo de graduarse y ahora tenía dos hijos pequeños a los que cuidar. Los niños, dijo , eran aún muy pequeños y según sus palabras estaban "bajo sus faldas casi todo el día". Afirmaba que debido a esta situación le era imposible irse a solas para escribir, lo que la hacia sentir mucho resentimiento hacia su familia y la vida en genera l. No obstante yo le sugerí que no era necesario "marcharse" para escribir un libr o, aunque sí que es cierto que hay algunos escritores que se van a alguna isla de los mares del sur sólo para escribir, pero le aseguré que éstos eran los menos y que d e hecho hay muy pocos escritores que dediquen todo su tiempo a escribir (o que i ncluso ganen la mayor parte de sus ingresos cuando lo hace). Por lo tanto, conti nué, no había absolutamente nada que le impidiera escribir al menos una página al día, y si seguía un horario así religiosamente, en un año habría escrito un libro de 365 páginas , algo considerable, o dos o tres libros más cortos. Sí, sólo levantarse de la cama un a hora antes podría ser la diferencia marcada por el Filo de la Navaja que le perm itiría hacer su sueño realidad. Y además tendría el beneficio añadido de tener a su famili a cerca para proporcionarle apoyo moral. El Primer Corazón Artificial Mientras esc ribo este capítulo los medios no paran de inundarnos con las noticias sobre el pri mer corazón artificial que se haya implantado nunca en un ser humano. El Toronto D aily Star, por ejemplo, publicó una historia hace unos días en la que citaban al cir ujano jefe de la operación, el doctor William DeVries. Según el periódico, él afirmaba q ue respecto a la cirugía su credo era "Ensayar...ensayar...y ¡volver a ensayar!, por que si uno no se separa de este principio", decía, "cuando llega el momento de ope rar de verdad el procedimiento se ha convertido prácticamente en rutina.

" El Dr. DeVries es un caso ejemplar de la persona que dio ese poquito extra, po rque se tomó el tiempo y esfuerzo para ensayar la operación en la pantalla de su men te antes de hacerla de verdad en el quirófano del hospital. Esto por no mencionar que el Filo de la Navaja a hecho que el Dr. DeVries se haya convertido en un cir ujano de renombre mundial destinado a figurar en los anales de la historia de la medicina y que esto le ha hecho alargar la vida del odontólogo Barney Clark. Otra ilustración excelente de recorrer ese trecho adicional intentándolo una y otra vez también se sitúa en el marco del mismo hecho histórico. El Dr. Robert Jarvik, de sólo 36 años, el hombre que diseñó el primer corazón artificial del mundo, es otro gran candida to para el Filo de la Navaja. ¿Sabe por qué? Porque el Dr. Jarvik también es un hombre que fue rechazado al menos tres veces por todas las facultades de medicina de l os Estados Unidos. De hecho incluso un profesor de una asignatura que suspendía le aconsejó solicitar el ingreso en odontología. Pero Robert Jarvik tuvo visión, y no qu ería que se le negase. Intuitivamente comprendía que era el dueño de su destino, y debía de entender de manera innata el concepto del Filo de la Navaja, porque no acept aba el fracaso. Como resultado a su remarcada perseverancia, al final entró en la facultad de medicina de la Universidad de Utah en Salt Lake City en el año 1972. Sól o diez años después el joven Robert Jarvik logró algo histórico en medicina y nada parec ido se había visto antes. La mujer del Dr. Jarvik, al hablar de su marido, dijo: " Tiene cualidades muy difíciles de medir, es creativo, y eso no se puede reflejar e n un test". Está claro que el joven Robert Jarvik se metió en la dura batalla por in gresar en una facultad de medicina sin ninguna de las propiedades convencionales (notas altas, un título académico de prestigio y una puntuación alta en el examen de ingreso), pero sin embargo poseía todas las propiedades intangibles importantes: p erseverancia y una pasión devoradora por tener éxito. Pero bueno, tampoco estoy sugi

riendo que todos vayamos a hacer historia en el campo de la medicina, pero sí pode mos parecernos al Dr. Jarvik en el sentido de que nuestros talentos y aptitudes particulares, como los suyos, no se traduzcan bien en test de habilidad estandar izados. Como para él, puede que nos sea necesario llevar nuestros talentos a adopt
ar perseverancia y coraje a través de la tenacidad, puede que "sólo un mordisco más a la manzana" sea todo lo que necesitamos para triunfar. Napoleon Hill dedicó un capít ulo entero de su libro Piense y Hágase Rico al tema de la perseverancia. En él afirm a: Es posible que no exista ninguna connotación heroica en el concepto de "perseve rancia", pero esa cualidad es para el carácter de un hombre lo que el carbón para el acero. En otra parte del capítulo escribía: Tuve el feliz privilegio de analizar ta nto al señor Edison como al señor Ford, año tras año, durante un largo periodo de tiempo, y, en consecuencia, dispuse de la oportunidad de estudiarlos de cerca, d
e modo que hablo por conocimiento personal cuando digo que no encontré en ninguno de ellos cualidad alguna, excepto la perseverancia, que explicara ni siquiera re motamente la gran fuente de la que sus estupendos logros procedían. Seguramente te
ndrá que estar de acuerdo en que había una enorme diferencia entre los logros de est os dos hombres comparados a los logros de la mayoría de las demás personas. Pero aún a sí ellos mismo admitían no tener una inteligencia superior, de hecho, en términos de c oeficiente intelectual, puede que fueran inferiores a otras muchas personas. No obstante, los dos poseían la cualidad vital de la persistencia, y los resultados l ogrados en sus vidas fueron invariablemente superiores a los de las masas. Por t
anto puede que el factor que le lance a la primera división que multiplicará sus ing resos de forma material y mental sea su propia persistencia.

Así que la próxima vez que se proponga hacer algo y la cosa se ponga difícil recuerde que el Filo de la Navaja para usted bien podría ser su propia capacidad de perseve rar. Inténtelo una vez más, con entusiasmo, y verá cómo sus logros van de lo más ordinario a lo más extraordinario. Permítame compartir con usted una breve anécdota de mi propi a experiencia. Para terminar este libro estoy desarrollando un hábito nuevo: Todas las mañanas me levanto antes que nadie en casa, me doy una ducha rápida y me tomo u na taza de café camino de la oficina. Antes de las 7 de la mañana llego a la oficina y comienzo a escribir. Como a esa hora de la mañana todo está completamente en sile ncio (no hay teléfonos sonando ni interrupciones), puedo escribir sin distraccione s y lo disfruto verdaderamente. Cuando los demás llegan a trabajar yo ya he escrit o varias páginas y estoy libre para ponerme con el resto del trabajo que tengo pro gramado para el día. Simulación Ahora intente aplicar esta historia a su propia situ ación por un momento. Por ejemplo, su usted trabaja en ventas, considere la presen tación del producto tan dinámica que podría desarrollar en uno o dos meses si practica ra cada mañana. O sea, en vez de escribir, que es lo que hago yo, trate de simular una presentación del producto con un cliente imaginario, o a lo mejor con uno de sus compañeros. Prefiero utilizar la palabra simular a "hacer como", porque lo últim o tiende a convertirse exactamente en lo que literalmente significa: jugar, el e jercicio se transforma en un juego. Por otro lado, "simular" se puso de moda cua
ndo se nos mostró cómo los astronautas se preparaban para las misiones espaciales. C uando simulaban, en realidad pre-vivían la experiencia en el espacio, como si ya e stuviese pasando. Así que yo diría que si usted practicara sus presentaciones de una forma similar todas las mañanas durante una hora o dos, notaría una enorme mejora e n relativamente poco tiempo. Con un año o dos de esfuerzo diligente usted sería tan
experto que rara vez perdería alguna venta. Así pues, recuerde: "Si la necesidad está ahí, los medios están ahí y usted aún no ha realizado ninguna venta, es probable que no sea lo suficientemente bueno...¡todavía!"

Una forma garantizada de hacerse lo suficientemente bueno es seguir el método del Dr. DeVries: ensayar, ensayar, y de nuevo un poco más. De esta manera logrará el niv
el de un auténtico profesional, y por supuesto, recibirá la compensación que merece un auténtico profesional. y, aunque yo sólo le sugiero reservar una hora al día para pre pararse, probablemente usted verá que la recompensa superará en varias veces esas ho ras, como en el caso de los actores de la película de Zanuck. Vea el siguiente eje mplo. Hace unos cuantos años me encontraba viajando por el sureste de Estados Unid os con Rudy Michaud, vicepresidente senior de una de las mayores aseguradoras de

l mundo. Rudy llevaba unos documentos consigo sobre los que trabajaba mientras íba mos de una ciudad a otra, y yo también iba trabajando en un proyecto. De pronto, R
udy se volvió hacia mí y me mostró unas cifras que había escrito en una hoja. Entonces m e señaló que en ese momento había personas que vendían seguros por su cuenta para la emp resa que ganaban más ellos mismos que los sueldos juntos de treinta o cuarenta per sonas que formaban un "grupo de ventas de distrito". ¿Cree usted que estas persona s eran treinta o cuarenta veces mejores que sus compañeros? ¡Claro que no! Como el c aballo de carreras Armed, sólo serían un tres o cuatro por ciento más eficientes, pero en términos de renta anual no había ningún punto de comparación. ¿Qué marcaba la diferencia en ellos? A lo mejor programaban el día mientras los otros no lo hacían, o tal vez ensayasen una hora y los otros no. Pera sea lo que fuere que hacían, puede estar s eguro de que la diferencia era tan fina como el Filo de la Navaja. Ahora deje de leer, recuéstese, relájese y piense, de verdad, piense. ¿Qué hay en su vida que podría ma rcar la diferencia del Filo de la Navaja para usted?¿Sabe lo que es? Bien, entonce s, ¡hágalo ahora!

Capítulo 9 No piense al revés

"No miremos hacia atrás con ira ni adelante con miedo sino alrededor con visión" Lel and Val Van De Wall Nunca obtendrá ninguna cantidad sustancial de riqueza material si sigue viviendo su vida mirando hacia atrás como si mirara el espejo retrovisor de un coche. Pero éste es un error muy común que muchas personas han transformado e n un hábito pernicioso. Esto es lo mismo que decir que muchos de nosotros pasamos
la mayoría de los momentos presentes "luchando por flotar" mentalmente en el área te mporal del pasado, muerto y que debería ser olvidado. Deje que los Muertos entierr en a los Muertos Recuerde el viejo dicho "Deja que los muertos entierren a los m uertos", o sea, usted debe dejar de mirar al pasado y de preocuparse por cosas q ue ya han ocurrido y no se pueden cambiar. Continuando con esa actividad mental nunca se dirigirá a ningún logro que merezca la pena en su vida. Además, debe entender que de todos aquellos que en el pasado lograron grandes cosas fueron seres visi onarios: hombres y mujeres que proyectaban en el futuro y no le daban vueltas a cosas que ya habían pasado. Pensaban en lo que podría ser más que en lo que ya había sid o, y entonces pasaban a la acción para hacer realidad lo que pensaban. Piense en e l magnífico legado que estas personas con visión de futuro nos han dejado para vivir hoy. Gracias a sus increíbles esfuerzos ahora podemos disfrutar de un desayuno en París, comer en Nueva York y cenar en Toronto. Ahora podemos vivir con brillo y l uz (24 horas al día si lo desea).

Podemos oír la voz de un ser querido al otro lado del océano sólo con pulsar unos bot ones del teléfono. Todas estas posibilidades milagrosas, y muchas más, están a nuestra disposición sólo porque seres humanos ordinarios como usted y como yo han construid o imágenes extraordinarias en la pantalla de sus mentes, imágenes de algo que nunca antes existió. El espíritu pionero de hombres y mujeres de diferente fe, credo y col or se ha utilizado en gran manera. Estas personas loables fueron capaces de mira r al futuro, ver lo que podría ser en vez de lo que era y de ignorar a aquellos qu e se burlaban y decían que "no se podía hacer". Entienda también que todos los grandes logradores siempre esperan hacer grandes cosas, entonces se vuelven y lo hacen.

Que no le confundan sus sentidos, estamos dotados de las mismas herramientas qu e los hermanos Wright, Edison y Bell, y todos tenemos la habilidad dada por Dios de utilizar esas herramientas justo como ellos lo hicieron. Todos nosotros hemo s sido bendecidos con la capacidad mental de mirar fijamente al futuro y ver nue stras vidas en un estado mucho más rico y satisfactorio.

Por tanto, independientemente de las circunstancias actuales en las que se encue ntre, comprenda bien que si puede crear la imagen de algo nuevo en su mente, alg
o que sobrepase con mucho todo lo ocurrido hasta ahora, tiene la habilidad de ma terializar el resultado en el mundo físico. No puede estar más claro que todos "naci mos ricos" en el sentido de tener un potencial magnífico de origen divino que nos debemos a nosotros mismos cultivar. Pero, ¿cómo de grande es este potencial humano?

Preguntemos a los expertos. El Dr. Alexander Rich, profesor de biofísica del Insti tuto Tecnológico de Massachusetts, ha estimado que nuestro sistema nervioso tiene entre diez y cien millones de células, cada una con una capacidad de almacenaje eq uivalente a la de un gran ordenador. Si sus estimaciones están cerca de la verdad, ello conllevaría que la mente humana tiene capacidad para almacenar toda la infor mación conocida del mundo, y sobraría espacio... Otros especialistas en el campo de la creatividad humana están similarmente convencidos de que tenemos reservas de po tencial sin explotar ni descubrir, encerrado en los confines de nuestra increíble mente. Por ejemplo, el Dr. W. Ross Addey, del Laboratorio de Biología Espacial del Instituto de Investigación Cerebral de U.C.L.A dijo que "La capacidad creativa últi ma de su cerebro puede ser, en términos prácticos, infinita". Se debe concluir, por tanto, que cuanto más se profundice en el potencial del ser humano, más consciente s e será de lo grande que se es realmente; y cuanto más se sea consciente del propio p otencial, más fácil será formar imágenes de ideas o cosas que nunca se han contemplado h asta el presente. Ahora, pare un momento y reflexione sobre en qué grado ha estado utilizando este increíble poder para mejorar la calidad de su propia vida y la de las personas que le rodean. Si de hecho sabe que no ha estado en conexión con est as enormes reservas de talento y habilidad, entonces debería preguntarse francamen te por qué no. si lo hace puede descubrir que se ha estado diciendo a sí mismo duran te mucho tiempo que no puede hacer ciertas cosas, que se ha construido un auténtic o muro mental en su mente consciente.

Pero debe quitar esos bloqueos mentales mediante una profunda relajación en la que se volverá consciente de que puede hacer las cosas que quiere hacer, es sólo que pr obablemente no sabe cómo abordarlas. Si ésta es la posición en la que se encuentra ahora, puede entonces comenzar a emocionarse, porque estas ideas que se le presenta
n en las páginas de este libro le enseñarán exactamente cómo abordar las cosas que más des ea hacer. Por favor, vea también que no tiene que sentir arrepentimiento por no ha ber utilizado plenamente este gran poder en el pasado. La verdad es que hay muy pocas personas en el mundo que entienden la auténtica verdad sobre los "recursos o cultos". Ello es la única razón de que haya tan poca gente viviendo vidas excitantes y dinámicas y tanta otra viviendo vidas confusas e improductivas. Además, partiendo de la base de que usted ha leído hasta aquí, ya ha sobrepasado con creces a otras p ersonas en relación al entendimiento de este importante potencial.

Parecería que las masas siempre han vivido en pretérito pasado. Es decir, agarrándose a viejas imágenes se han limitado a vivir sólo "media vida". De hecho, si retrocedem os al cambio del siglo XVIII al XIX tenemos a William James (1842-1910), uno de los primeros psicólogos más notables del mundo, él llegó a la conclusión de que la persona media sólo utiliza una pequeña parte de su potencial (tan poco como el 10% tal vez)
. Consideró esto como uno de los descubrimientos psicológicos más importantes, y sobre ello escribió: "La mayoría de las personas viven ya sea física, mental o moralmente d entro de un círculo muy restringido de su ser potencial. Utilizan una porción muy pe queña de su consciencia posible y de los recursos de su alma en general, como una persona que de todo su organismo corporal se acostumbrara a utilizar y mover sólo
su dedo meñique." Uno podría haber esperado que en la edad moderna en que vivimos lo s descubrimientos de James se hubieran quedado anacrónicos, pero desgraciadamente
no ha sido así. La triste realidad es que la mayoría de nosotros continuamos viviend o nuestras vidas como lo hacían nuestros abuelos. Le interesará saber que la razón es que la mayoría de nosotros no hemos sido entrenados para medir correctamente nuest ras habilidades. Incluso durante los años formativos de nuestras vidas se nos incu lcó todo bajo la creencia de que los resultados en el colegio serían el factor deter minante de si ganaríamos o perderíamos en la vida. Esta idea se nos ha lanzado desde todos los ángulos virtualmente posibles hasta que en algún momento la mayoría de noso tros no sólo lo acepta intelectualmente, sino que de hecho nos involucramos emocio nalmente con ello también. El resultado es que la vida de incontables personas ha
sido sacrificada para nada, en el "altar del fracaso". Creo que ya nos ha llegad o la hora de liberarnos de esos grilletes mentales del pasado.

Comencemos pues el proceso sanador contactando con la amplia variedad de imágenes

que tenemos la habilidad de formar en la pantalla de nuestra mente. Después esperemos recibir la manifestación física de cada una de esas imágenes en nuestras vidas. Recuerde: si somos capaces de vernos haciendo, siendo o teniendo algo en la pantalla de nuestra mente consciente, entonces somos capaces de hacer, ser o tenerlo también en el plano físico. Sabe, el dicho es cierto "lo que ve es lo que hay". Por tanto, mire siempre hacia delante al brillante futuro que le espera un poco más allá de donde ahora usted se sitúa. Déjeme dejar claro que en este contexto no me refiero a las cosas que sí puede "ver" con su sentido físico de la "vista" (eso es mirar a lo que fue o lo que es), más bien me refiero a su ojo interior creativo que le permite ver lo que puede ser. Ese ojo interior creativo es la parte magnífica de su personalidad que le permite ver las vastas dimensiones del mundo creativo y no físico, el área donde toda vida comienza, se origina. Análogamente, el pasado es donde toda vida termina, y, lamentablemente, el sitio donde el 95% de la población pasan el 95% de su tiempo (lo que es también, tristemente, su vida). Por ejemplo, en nuestra cultura un ritual aceptado es que los viejos amigos pasen horas y horas rememorando o hablando de los "viejos tiempos" de antaño. Se despilfarran horas y horas de esta vida presente preciosa, hablando de personas que murieron o no están, o pensado en cómo eran antes las cosas pero ya no. De hecho hay muchas personas que se pasan el día coleccionando "cosas del pasado" o antigüedades, como se las suele llamar. Coleccionan todo, desde cajas de cerillas a muebles antiguos. Luego hay otra categoría amplia de personas que consumen la mayoría de las horas en que están despiertos reviviendo en su mente episodios negativos de su vida. O pasan valiosas horas pensando en alguna injusticia que se les hizo, o posiblemente en un comentario desagradable que alguien les dirigió alguna vez. Se lamentan y agonizan por errores pasados u oportunidades que de alguna manera se les "escaparon de las manos". Desgraciadamente para ellos, mantienen una vibración tan negativa que no hay ni la más remota posibilidad de que entre en su nivel de conciencia ningún pensamiento positivo. Este tipo de pensamiento lo único que creará en algún momento es resentimiento y/o culpa, estados emocionales ambos mortales. Pero hasta que esas pobres almas se den cuenta de que son ellos los que han creado su propio infortunio, y hasta que se den cuenta de que depende de ellos cambiar el curso de su propia vida, están condenados a repetir los errores pasados una y otra vez.

Mientras sigan creyendo que la causa de sus problemas son los demás no podrán tener éxito (porque, por supuesto, no se puede cambiar con éxito a nadie que no sea uno mismo). Por tanto, durante el tiempo que estas personas se agarren a creencias falsas seguirán pensando "al revés", y sobra decir que no se puede uno mover hacia delante cuando la mente viaja en dirección opuesta. Mírese bien a sí mismo, ¿podría ser usted una de las personas que acabo de describir? Si ése es el caso le recomendaría encarecidamente que hiciera a su mente dar un frenazo. Después vuelva a evaluar su posición actual y vuelva a examinar su objetivo futuro. Mire directamente hacia delante y llene su consciencia con pensamientos de grandeza de lo que usted podría hacer y podría ser. Sea muy consciente de la dirección en que viaja su mente, porque ése es el modo último en que su vida va a desarrollarse. La Analogía de la Cámara Polaroid A menudo he comparado la mente humana y el mundo material con una cámara polaroid y una foto. Una vez se pulsa el disparador la fotografía ha sido determinada indisputablemente. Debe pasar un corto periodo de gestación, y después comenzará a salir la foto, y lo hará exactamente igual que cuando fue tomada originalmente. Llevemos la analogía un poco más allá y diré que el disparador de la cámara es muy parecido a la mente consciente en que es el responsable de "captar" la imagen. De manera similar, la cámara en sí misma es como el subconsciente, porque es la encargada de hacer el trabajo. Finalmente, la foto es como los resultados, sólo enseña al mundo una réplica física de la imagen que ya había tomado "con su mente". Claramente, si usted hiciese una foto del mismo objeto una y otra vez no haría más que reproducir la misma fotografía, una y otra vez. Éste es precisamente el mismo curso que muchas personas eligen para su propia vida. Por tanto, usted debe recordarse a sí mismo siempre que si sigue "pensando al revés", sólo reproducirá los mismos resultados en la vida, una y otra vez.. Si quiere cambiar ese patrón, por otro lado, debe dirigir su mirada hacia el brillante futuro que yace ante sí, y verse a sí mismo ya haciendo lo que ahora sólo sueña con hacer "algún día". El Crucero de Patti Patti Moir vino por primera vez a uno

de mis seminarios con sus padres, sólo tenía once años. A los quince ya hablaba en los seminarios y compartía con el público la forma en que un concepto aprendido en el seminario la había hecho pasar de suspender miserablemente francés en el colegio a obtener matrícula de honor, y por si fuera poco, todo en un lapso de tiempo relativamente corto. Cinco años después trabajaba conmigo en el negocio de los seminarios. Un día noté que su actitud empeoraba bastante y me pareció que no disfrutaba ni un ápice (note que éstos son los primeros síntomas reveladores de una persona sin objetivos). Así que la pregunté que era lo que ella realmente quería, y su respuesta inmediata fue "¿Qué quieres decir con eso?". Le expliqué que, como ella no estaba trabajando en vistas de nada, no tenía nada que esperar con avidez, y esto hace la vida muy difícil, por decir algo. Entonces ella dijo: "Pero yo no tengo dinero, así que no puedo hacer nada". Le recordé, no obstante, que querer o soñar no cuesta un céntimo. De pronto una sonrisa radiante cruzó su cara, y me dijo que lo que ella deseaba más que nada era hacer un crucero por algún mar del sur. Yo le respondí: "Probablemente eso sería muy divertido", y le conté que yo mismo había hecho más de un crucero y le describí lo maravilloso que era. También expresé mi expectación de que ella pasaría unos días realmente de ensueño. Señalé, además, que tendría los recuerdos del viaje el resto de su vida y podría revivirlos una y otra vez, cada vez que quisiera. Entonces le pregunté qué era lo
que la impedía ir. De nuevo, la misma respuesta vino de Patti, "No tengo dinero".

Este tipo de pensamiento negativo la había estado paralizando, impidiéndola realizar algo en su vida que para ella era muy importante. Pero la verdadera razón de que traiga a colación esta historia ahora es para ilustrar el hecho de cómo aunque Patti era un apersona madura, sin ataduras y sin razones reales para no irse de viaje, su propio pensamiento se lo impedía. Claramente era una joven "pensando al revés". Se había convencido a sí misma a conciencia de que la falta de recursos económicos frustraba su deseo; pero claro, no era así. No obstante, sea cual fuere la fuente de su auténtica frustración, la estaba impidiendo firmemente alcanzar su sueño. Entiendo que números incontables de personas están cometiendo el mismo error que Patti todos los días, y eso es una gran tragedia. Tal vez usted haya
cometido el mismo error en su vida, en tal caso, espero que la historia de Patti sea la inspiración que necesita para empezar a moverse en la dirección que desea. De todas formas, un día Patti y yo fuimos a comer juntos y tuvimos una conversación muy seria. Le dije: "Mira Patti, si realmente quieres irte de crucero, debes dejar de mirar hacia atrás o mirar a lo que <es>, porque mirar los resultados presentes es una forma muy común de pensar al revés. Debes empezar a mirar hacia delante y a aplicar lo que profesamos en los seminarios. Así que ve y reserva tu viaje, haz planes definidos, y ni se te ocurra dedicarle ni un pensamiento a lo que sea que vaya mal. Tienes que saber que lo que sea que necesites para que se materialice tu objetivo comenzará a ser atraído hacia a ti en el momento en que aceptes la idea de que te vas y hagas planes definitivos. Si es dinero lo que necesitas, lo tendrás. Puede que no lo tengas hasta el último momento, pero si lo ves y crees en ello, y lo esperas, lo recibirás, seguro.

No le aburriré con todos los detalles de cómo al final todo salió bien, pero sí le diré que lo hicieron, y de la forma más asombrosa e inesperada. Patti llegó a atraer más dinero del que realmente necesitaba para el viaje. Yo estuve en el aeropuerto a la 6 de la mañana más o menos con sus padres el día que se iba, y fue una experiencia tremendamente gratificante para mí el ver su cara radiante de emoción y nervios. Sobra decir que sí fue al crucero; tuvo valor de viajar sola y disfrutó de un viaje que seguramente recordará el resto de su vida. Pero lo que es más importante que el viaje en sí es el conocimiento que Patti ganó con la experiencia. Ahora sabe por experiencia propia que si se piensa al revés sólo se verán las razones para no hacer las cosas. Pero si mira al futuro con una actitud positiva y expectante se verá eso que se " puede hacer". Patti podrá aplicar estos conocimientos a cualquier logro de todos sus deseos futuros. Usted, ¿ha estado soñando con un viaje? En caso de que sí, vaya y haga la reserva. No importa si la reserva es de aquí a seis meses o un año, hágala inmediatamente y disfrute la anticipación que precede al viaje en sí. Creo sinceramente que en el caso particular de Patti la emoción de hacer el viaje era igual de agradable y excitante que el viaje en sí, por no mencionar lo que va a disfrutar de los

recuerdos del viaje, algo que llevará consigo toda su vida. La razón más probable de que tan poca gente haga planes o se marque objetivos parecidos a lo descrito es que la mayoría de las personas no son capaces en su mente de pensar cómo las cosas n ecesarias vendrán a ellos. Pero debe entender que no necesita saberlo todo. Lo único que debe entender es el principio subyacente por el cual vienen los bienes: tod
o lo que usted recibe en su vida llega en virtud de la "Ley de Atracción". La hist oria de Paul Hutsey (capítulo 3) es un buen ejemplo de una persona concienzuda, in teligente y trabajadora que intentaba hacer algo que equivalía a una persona salta ndo del porche de su casa y que por alguna razón espere caer en el tejado; usted s abe que esto es imposible. Paul había pasado veinte años:

1) dejando que la hoja de ventas de su oficina controlara la imagen que el tenía s obre su trabajo,
y 2) intentando mejorar los resultados que conseguía mediante mera fuerza de volu ntad, una determinación tenaz y largas horas de duro y agonizante trabajo.

Haciendo esto todo el mundo, claro que mejora sus resultados, hasta cierto punto
, pero nunca se verá una mejora dramática de resultados hasta que se cambie la image n que se tiene en el ojo de la mente. Paul Hutsey es la ilustración perfecta de al guien que pensaba de verdad que miraba hacia delante cuando, en realidad, era cu lpable de pensar casi completamente al revés. Porque pasaba la gran mayoría de su ti empo centrándose en los resultados, pensamientos e imágenes presentes. Si usted ha s ido culpable de permitir que la hoja de ventas, la cuenta corriente o la radiogr afía que le ha hecho el médico controlen la forma en que se siente, piensa o ve sus ventas, su situación financiera o su salud, le aseguro que tan cierto como esta ta
rde se pondrá el sol, no verá mejoría en esas áreas de su vida. Por otro lado, si deja q ue los resultados actuales y físicos sean sólo una indicación de las imágenes que usted ha tenido en el pasado, y después mira hacia el brillante futuro y forma una image
n del bien que desea en virtud de sus propias facultades mentales superiores (co mo hicieron Paul y Patti), verá cómo se materializa su imagen. Pero, una vez más, siem pre que siga dejando que sus resultados presentes o pasados controlen sus proces os mentales, no vivirá para ver sus sueños hechos realidad. Por tanto levante la mir ada, mire hacia delante y forme la imagen de la vida que elige vivir. Entonces t odo lo que toque o con lo que entre en contacto crecerá, se expandirá y se expresará d e una forma mucho más grandiosa.

Las personas que piensan al revés muy pocas veces (si es que alguna) crean ideas que les lleven a realizar un servicio significativo hacia los demás. La razón es que sólo pueden ver lo que otra persona ya ha hecho. Lo resultante de esa limitada co nfiguración mental es que las compensaciones que recibirán en última instancia están des tinadas a ser igualmente limitadas. La historia del 333 Una vez me encontraba ha ciendo un seminario que duraba desde el jueves por la tarde al domingo en Deerhu rst Lodge, un resort a unos ciento sesenta kilómetros al norte de Toronto. El vier nes por la noche un tornado barrió todo Barrie, una ciudad a unos sesenta y cinco kilómetros al sur de Deerhurst. El tornado acabó con la vida de una docena de person as y causó destrozos por cuantía de millones de dólares. El domingo por la noche, mien tras volvía a casa paré el coche a un lado de la autopista al llegar a Barrie y me b ajé para mirar a mi alrededor. Era increíble, donde quiera que mirase veía casas destr ozadas y coches dados la vuelta. Esa misma noche otro señor, Bob Templeton, iba co nduciendo por la misma autopista. El y yo nunca nos habíamos conocido, pero de todas formas una idea de mi seminario nos uniría en una larga amistad. El paró para ver el desastre como yo había hecho, sólo que sus pensamientos era diferentes a los míos. Bob era vicepresidente de Telemedia Communications, una empresa dueña de una cadena d
e emisoras de radio en Ontario y Quebec. Mientras estaba ahí de pie contemplando e l desastre pensó que debía haber algo que él pudiese hacer por aquellas personas con l as emisoras de radio que tenía a su disposición. Ese pensamiento le estuvo rondando toda la noche y todo el día siguiente. La noche siguiente yo me encontraba haciend o otro seminario en Toronto. Bob Templeton y Bob Johnson, otro vicepresidente de Telemedia, vinieron y permanecieron al fondo de la sala. Estaban evaluando mi s eminario, decidiendo si yo podría ayudar a su empresa a conseguir objetivos, algo

que sí acabé haciendo. Gracias a la influencia de Bob Templeton trabajé para toda la i ndustria de telecomunicaciones de Canadá. A él le encantaba lo que yo hacía en mis sem inarios porque estaba en armonía con su propio modo de pensar. A Bob Templeton le fascinaron las leyes del universo, sobre todo la "Ley de Polaridad", o como se l a conoce más, la "ley de Opuestos", que establece que todo tiene su contrario.

No puede haber arriba sin abajo, ni calor sin frío, ni fuera sin dentro. Siguiendo esto, si uno puede pensar porqué algo que se quiere no se pude hacer, por ley tam bién se tiene que poder pensar cómo sí se puede hacer. Las personas que logran grandes cosas son conscientes de lo negativo, pero entregan toda su energía a lo positivo
. Después del seminario Bob Templeton regresó a su oficina. Me contó que era tarde, pe ro esa idea que le marcó le tenía en vela, y además le hizo comprometerse consigo mism o en recaudar millones de dólares para las víctimas del tornado, dinero que recaudaría de forma inmediata. Es más, no le interesaba lo más mínimo las razones para no poder hacerlo. Al siguiente viernes llamó a todos los ejecutivos de Telemedia a su cargo
a su oficina. En la parte de arriba de una pizarra escribió en negrita tres 3, y les dijo a los ejecutivos: "¿Qué os parecería obtener tres millones de dólares de aquí a t res días en sólo tres horas para darles el dinero a los ciudadanos de Barrie?" Un si lencio llenó la sala. Finalmente, alguien dijo: "Templeton, estás loco. ¡No hay absolu tamente ninguna forma de recaudar tres millones de dólares en tres horas de aquí a t res días!". Bob respondió: "Espera, no he preguntado si podemos, ni siquiera si debe mos. Sólo he preguntado si querríais." Bob era listo, apelaba a la parte caritativa de la naturaleza de ellos. Era importante que los allí presentes admitieran abiert amente que eso era algo que querían hacer. Bob Templeton sabía que esta nueva idea p odría mostrarle a cualquiera cómo conseguir cualquier cosa que se desee trabajando c on la ley. Todos dijeron que claro que querrían hacerlo. Entonces el dibujó una T gr ande bajo el 333. En el lado derecho escribió "Cómo podemos" y en el lado izquierdo "Cómo no podemos". Bajo lo segundo dibujó una X enorme, y después dijo: "Bien, aquí no h ay sitio para escribir las ideas que expliquen por qué no podemos sacar tres millo nes de dólares en tres horas de aquí a tres días, no importa lo válidas que sean". Conti nuó explicando: "Cuando alguien diga una idea que afirme que no podemos, todo el r esto debe gritar tan fuerte como pueda

SIGUIENTE. Ésa será la señal para pasar a la siguiente idea. Las ideas son como los va gones de un tren, uno siempre sigue a otro. Diremos siguiente hasta que alguien diga una idea positiva." Bob sonrió y siguió explicando: "Al otro lado de la X, deba jo de <Cómo podemos> escribiré todas las ideas que saquemos para obtener tres millon
es de dólares en tres horas de aquí a tres días." También dijo en tono serio que todo el mundo permanecería en la oficina hasta que lo consiguieran. "No sólo vamos a pensar en obtener tres millones de dólares inmediatamente, después de crear esas ideas ¡vamo s a ejecutarlas!". De nuevo reinó el silencio. Finalmente, alguien dijo: "Podríamos hacer un programa de radio por todo Canadá." Bob respondió que eso era una gran idea
y los escribió bajo "Cómo podemos". Antes de terminar de escribir en lado derecho d e la pizarra, alguien dijo: "No se puede hacer un programa de radio por todo Can adá, ¡no tenemos emisoras por todo el país!". Dado que Telemedia sólo tenía emisoras en On tario y Quebec, hay que admitir que esto era una objeción bastante válida. Sin embar go, al final de la sala, algo bajito, dijo siguiente. Bob Templeton dijo: "Hacer el programa de radio es cómo podemos, esa idea se queda." Pero realmente parecía un a idea ridícula, las emisoras de radio son muy competitivas. Normalmente no trabaj an juntas y conseguir que lo hicieran sería virtualmente imposible debido al modo estándarizado de pensamiento. De repente alguien sugirió: "Podríamos coger a Harvey Kirk y Lloyd Robertson, los nombres más famosos la televisión, para presentar el pro grama." Estos hombres eran presentadores de alta envergadura en la industria tel evisiva de Canadá. Alguien dijo claramente: "No van a querer salir en la radio". P ero entonces todo el grupo gritó SIGUIENTE

, Bob contó que ahí fue cuando la energía empezó a cambiar, todo el mundo empezó a involuc rarse y fue completamente increíble cómo de rápido y con qué fuerza empezaron a fluir la
s ideas creativas. Esto fue un viernes. El martes siguiente hicieron un radiomar atón en el que participaron cincuenta emisoras de todo el país, que estaban de acuer

do en colaborar con la causa. Sintieron que no importaba quién se llevara la fama siempre que el dinero llegara a las víctimas de Barrie. Harvey Kirk y Lloyd Robert son presentaron el programa y ¡sí consiguieron recaudar los tres millones de dólares e n tres horas en tres días laborales!. Ve, puede conseguir todo lo que quiera, todo es posible cuando uno se centra en "Cómo se puede" y obvia todas las ideas que di gan que no se puede. Puede que al principio sea un ejercicio difícil, pero si pers iste "siguienteando" todos los conceptos negativos, el flujo de ideas positivas retumbará en su maravillosa mente.

Alfred Adler, el reconocido psicólogo, acuñó la gran frase "Estoy agradecido a la idea que me ha utilizado". No puede haber duda de que las ideas creativas que piensa n en futuro dan literalmente vida a cada fibra de su ser. Despiertan una parte d e usted que nunca supo que estaba dormida. Bob Templeton no recibió ni cinco centa vos por el papel de líder que desempeñó en juntar cincuenta emisoras de todo Canadá para recaudar tres millones de dólares para las personas de Barrie. Sin embargo, recue rde que éste es un mundo realmente ordenado, la manera que tiene Dios de dirigir e sta obra es exacta: cuando da algo bueno, tiene que volver. Compartí esta historia cuando procedió con dos buenos amigos, Jack Canfield y Mark Victor Hansen. Les im presionó tanto que la publicaron en su libro "Sopa de Pollo para el Alma". Hace po co participé en un programa de televisión por satélite para RE/MAX Real Estate con Mar k Victor Hansen y me contó que la última cifra de ventas de su libro había sido seis m illones de copias vendidas. También me dijo que recibían constantemente cartas de pe rsonas que leyeron la historia del 333 y lo utilizan para hacer una magia mental similar en sus vidas. Piénselo, millones y millones de personas hacen que les ocu rran cosas positivas porque Bob Templeton no quería escuchar las razones por las q ue él y su equipo no podían recaudar tres millones de dólares en tres horas en tres días después de comenzar la lluvia de ideas. Por cierto, Bob Templeton me ha dicho que él y su equipo han formado el hábito de usar la técnica 333 en todo lo que desean, y ahora él ha pasado a ser Presidente de la empresa NewCap Broadcasting, una corpora ción muy próspera con emisoras por todo Canadá. Mi opinión es que Bob Templeton ha estab lecido una fuerza para bien que le seguirá a donde vaya. Su segundo nombre ahora e s Beneficios. Comience ya a usar la técnica del 333 en todo lo que quiera y el éxito también le seguirá a usted.

Capítulo 10 La Ley del vacío de la Prosperidad

(Dedicado a Tía Marg) La naturaleza aborrece completamente el vacío

Marg hizo que Pasara Debo dedicar esta capítulo a mi tía Marg en reconocimiento a su fe incondicional en la ley más magnífica que gobierna la prosperidad, así como por su profunda comprensión de la misma. Aún hoy es muy raro que la visite y que no me exp rese su agradecimiento de corazón por haberle enseñado esta gran verdad sobre la "Le y vacía de la Prosperidad". Una de las consecuencias de haber conocido esta ley es que ella y toda su familia disfrutan de muchos placeres de la vida que previame nte no eran capaces de tener. Es más, la pura verdad es que todavía hoy estarían sin p oder disfrutar de estas "cosas mejores de la vida" si no fuera porque ella adqui rió ese nuevo conocimiento. Resulta que Marg es mi tía, pero sólo es unos pocos años may or que yo y siempre hemos sido muy amigos desde que éramos pequeños. Yo quiero a Mar g y su familia en gran medida. Por ello no debería sorprender que para mí haya sido una gran satisfacción compartir las ideas de este capítulo durante años con Marg y su familia. Ha sido una alegría especial para mí tener la oportunidad de ser testigo de cómo aplicaban estas nuevas ideas de forma que hoy viven su vida de una forma com pletamente nueva. El primer contacto de Marg con esta ley dinámica fue aproximadam ente hace diez años, una época en la que ella y su familia asistían a una serie de sem inarios que yo daba sobre el tema de la "prosperidad". Poco después de terminar lo s seminarios visité a Marg en su casa. Entonces, estábamos ella, su marido Don y yo hablando de muchas ideas, todas ellas relacionadas con la prosperidad, cuando en algún momento de la conversación salió a relucir "su casa". Marg miró hacia el salón, su gesto se torció visiblemente y con enojo dijo que estaba "harta de vivir como habían estado viviendo". Entonces señaló las cortinas del salón y dijo: "¿Sabes qué? Detesto con todo mi alma esas cortinas." Yo sonreí y respondí: "No, Marg. Te encantan, porque s

i no, no las habrías tenido contigo tanto tiempo." Continué diciendo: "Las únicas cosa s que tenemos en la vida son las que nos gustan o con las que estamos en armonía."

Marg me contestó que le era difícil aceptar la idea de que en realidad "le encantar a" algo con lo que ella se encontraba totalmente a disgusto. En este punto Don e staba completamente convencido de que ambos estábamos "fuera de nuestros cabales": Marg por llegar a intentar comprender lo que yo había explicado y yo, por creérmelo . Sin embargo, yo proseguí con mi explicación y les afirmé que si alguien permanece co ntinuamente cerca de algo, ya sea otra persona o un objeto, sólo puede ser porque esta persona vibra en resonancia con ellos. La razón de decir esto, expliqué, es que el "amor" es sólo un sinónimo más de resonancia o vibración armónica. Finalmente les dije que lo que acababa de decir era simplemente una ley universal. Que lo entendier an bien o no, o incluso que lo creyeran o no, no importaba demasiado. Le expliqué a Marg que si realmente odiaba esas cortinas como decía, ya las habría quitado, limp iado y donado a alguna organización de caridad o a la parroquia, donde las hubiera n encontrado un buen uso. Don me miró desconcertado y, después, replicó firmemente: "E lla no va a quitar las cortinas porque no tenemos con qué sustituirlas, ni tampoco podemos permitirnos comprar otras." Recuerdo que yo le contesté: "Don, entiende p or favor que nunca volveréis a colgar unas cortinas nuevas hasta que hayáis hecho es pacio para ellas. De hecho", continué, "el auténtico secreto tras la ley del vacío de la prosperidad está en el hecho de que librándoos de las cortinas viejas automáticamen te hacéis espacio para las nuevas."

Dicho de otra forma, no puedes conseguir nada hasta que no estés dispuesto a libr arte de otra cosa. Tenga en mente que "librarse" significa dejar marchar complet amente o abandonar totalmente para otro. Claramente, para una persona unida sola mente al mundo material, éste es un concepto si ya muy difícil de comprender, no hab lemos de poner en práctica. Discutimos sobre lo resumido arriba durante un rato más,
y Marg entonces entró en acción; comenzó por quitar las cortinas del salón, las que había mirado con tanto enfado durante tantos años. Haciendo esto se estaba librando de una fuente de años de frustración, porque cada vez que miraba o incluso pensaba en l as cortinas se superponía en su mente una imagen muy negativa. Esto implicaba que
pasaba a estar en una vibración muy negativa, y con ello atraía más cosas que no quería hacia su vida. Cuando empezó a descolgar las cortinas, Don casi explota de rabia, pero Marg no se amilanó ni siquiera en presencia de esta oposición tan fuerte, y con tinuó actuando en la idea que yo había puesto en su mente. En este punto la respuest a de Don fue: "Bien, supongo que vamos a tener que comprar cortinas nuevas ahora , lo quiera yo o no." Entonces les expliqué que no deberían preocuparse por cómo obten er cortinas nuevas en ese momento. Lo importante era que pronto tendrían lo que ne cesitaban. La razón, les dije, no era tan difícil de entender; reducido a lo básico se podría decir que "las personas se cansan pronto de vivir en una pecera".

Durante un tiempo Don y Marg vivieron sin cortinas en la ventana. Pero otro día le s hice otra visita y estaba claro que Marg había escogido las cortinas que le gust aban, ¡y las tenía colgadas justo donde las quería! Poco a poco, el conocimiento de es ta gran verdad comenzó a escarbar en su consciencia. No había pasado mucho tiempo de esto cuando no quedaba ni un mueble en el salón. Marg se había cansado de vivir con ellos tantos años, y simplemente se deshizo de ellos. Con ello creó automáticamente e l espacio necesario para el bien que deseaba. Pronto su casa estaba completament
e reamueblada y redecorada, y era "justo como ella quería". Hace pocos días mi mujer y yo fuimos de visita a casa de Marg y Don. Cuando volvíamos a casa, Linda me dij
o: "Su casa es realmente preciosa, ¿verdad?"

Como conocía la historia y había sido parte de las muchas batallas que habían tenido l ugar cuando algo desaparecía, no pude contener una sonrisa. La última vez que hablé po r teléfono con Marg me dijo: "¿No es increíble la enorme diferencia que implica en la vida un poco de conocimiento? Sólo tienes que aprender un poco para recibir mucho."

Esa frase es tan cierta...un poquito de sabiduría marca una tremenda diferencia e n los resultados. Pregúntese pues, qué tiene alrededor que no le gusta. Luego pregúnte se por qué no lo empaqueta, se deshace de ello y forma espacio para el bien que sí d esea. Recuerde, esta ley que he estado comentando se aplica a cualquier ámbito de

la vida. He hablado de esta ley en muchas ocasiones durante el curso de mis semi
narios. He explicado al público que aunque a casi todo el mundo le gusta tener rop
a nueva, la mayoría no tiene espacio en los armarios para ella. De hecho, cuando u
sted cuelga algo en su armario probablemente tiene que empujar otras prendas a u
n lado para que quepa la percha. Es irónico, no obstante, que mucha de la ropa que
cuelga en el armario probablemente nunca se la pone. Diciendo esto soy consciente de que puede que alguna de sus prendas haya sido cara, así usted es reticente a prescindir de ella. Sin embargo, usted sabe tan bien como yo que algunas cosas que tiene en el armario están ahí sólo porque usted no está cómodo con ellas cuando se las pone (hay algo de ellas que no le gusta). Por tanto le sugeriría con ahínco que las done, simplemente. Así hará automáticamente espacio para la ropa nueva que vendrá inevi tablemente. Establézcase el siguiente proyecto y ejecútelo, ahora mismo. Compruebe l
a ropa que tiene en su armario con detenimiento, inspeccionándolas con detalle, y quite las cosas que ya no se vaya a poner. Después, simplemente dónelas. Con ello us
ted creará un vacío, y como la naturaleza "detesta" el vacío pasará relativamente poco t
iempo hasta que su armario se encuentre lleno de ropa otra vez. Sólo, que, este vez, estará lleno de ropa que sí se quiere poner

. El proceso que he estado explicando es infinito; algo que debería planear hacer todos los días de su vida. En otras palabras, debe estar siempre "haciendo sitio" para el bien que desee. Tenga esto muy presente constantemente; el elemento esen cial en la ley del vacío de la prosperidad es que debe dejar ir lo viejo antes de hacer sitio para lo nuevo. Otra advertencia: no venda nunca los artículos que ya n o quiere, regálelos. Sé que este consejo puede ir en contra del modo en que a usted se le ha condicionado para vivir su vida, pero debe entender que dando también est
ará recibiendo. Si por el contrario vende los artículos, lo único que obtendrá será el din ero acordado. Puede que esto suene raro, pero es lo apropiado, sin ninguna duda.
Por favor, entienda que nunca dará demasiado. Pero cuando dé, espere recibir algo a cambio; pocas veces lo recibirá de la misma persona a la que dio, pero recibirá, es to es tan seguro como que la lluvia cae del cielo.

Es por ello que tener una buena base en esta ley universal le acarreará muchos ben eficios. Recuerde también que no está trabajando con personas u objetos específicos, s ino con un poder infinito que actúa de una forma muy exacta. Entonces, cuando dese emos recibir algo nuevo en nuestra vida tenemos que poner en marcha el proceso h aciendo sitio para ello. Esta ley no sólo se aplica al mundo físico, también se aplica en el ámbito mental. Así que comprenda que cuando queramos fijar nuevas ideas, prim ero tenemos que querer dejar ir o sustituir las viejas. Lamentablemente hay una gran parte de la población para la que es extremadamente difícil hacer esto. Por ell o, estas personas atribuladas se fijan al mismo tiempo en ideas opuestas y contr adictorias. Viven toda su vida en un estado oscilante pensando "hazlo, no lo hag
as, hazlo, no lo hagas, hazlo, no lo hagas, etc." Este estado mental es normalme nte llamado indecisión",, y conduce a una considerable angustia mental y confusión. P ero sepa que la indecisión o confusión pueden llegar a ser uno de las mayores (si no la mayor) razones de que la gente no logre grandes cosas en la vida. Por qué nos aferramos a lo viejo ¿Por qué nos aferramos tan fuerte a las viejas ideas o cosas? N o tengo dudas de que usted estará de acuerdo en que es una pregunta intrigante. De hecho es tan intrigante que si se lo preguntara a mil personas diferentes, prob ablemente podría llenar un libro con las respuestas. Pero desgraciadamente, casi t odas las respuestas que conseguiría se referirían a causas secundarias y no a la pri ncipal de este horrible problema. Si se fuera directamente a la razón principal pr onto descubriría que, aunque yace en la profundidad de cada individuo, es virtualm ente la misma para todo el mundo. No le mantendré más en suspenso, la respuesta a la pregunta es la siguiente: nos agarramos a viejas ideas y cosas porque no tenemo s fe en nuestra capacidad para obtener nuevas ideas o cosas. Por supuesto, esto lleva a un estado de inseguridad que viene desde el fondo de la no habilidad de entender quién y qué es usted.

Y una falta de conocimiento de su auténtica relación con el poder infinito siempre le dejará con una imagen de sí mismo distorsionada. Por tanto, usted debe alcanzar e

l punto donde se dé cuenta de que el auténtico "usted" no tiene límites, de que en rea
lidad usted es muy capaz de tener, hacer o ser virtualmente todo lo que desee se
r. Pero cuando las personas no aprecian esta verdad tan básica, cuando están sincera
mente convencidos de que su abastecimiento es limitado y de que su seguridad rea
l depende del dinero o los objetos, entonces tendrán miedo de intentar cualquier c
osa nueva. La verdad es que no requiere mucha sabiduría entender que querrán aferrar
se a lo que ya tienen, y entonces querrán intentar acumular todavía más de lo mismo. S
i quiere puede poner a prueba esta ley del vacío de la prosperidad mediante un sen
cillo y práctico test. Coja una taza normal y póngala en una mesa, o en su escritori
o. Ahora pregúntese si puede poner algo más donde descansa la taza. La respuesta,
po r supuesto, es que no, al menos no hasta que quite la taza. El mismo principio s
e aplica con un mueble. O sea, mientras el sofá esté donde está, no podrá poner otro sofá
en el mismo lugar. De forma similar, mientras su ropa permanezca donde está no pod
rá colocar ropa nueva en el mismo sitio. En el mundo de las ideas rige el mismo pr
incipio. Por ejemplo, si usted tiene en su mente una idea de que debería ir hacia el
este y de repente aparece en su mente otra idea sugiriendo que vaya al oeste,
no hace falta decir que se hará un lío tremendo. No hay forma de que pueda ir en la
s dos direcciones simultáneamente. Está claro que debe desechar una idea antes de
mo verse en una dirección u otra. La razón, como ya hemos dicho, es que la
naturaleza r ealmente aborrece el vacío. Por tanto, si desea sinceramente recibir algo
nuevo, p rimero debe hacer sitio para ello librándose de lo que es viejo. Esto es una ley a
corazada de la vida, y aún así se encontrará sólo a una persona entre mil que lo entiend a
realmente. Pero cuando sí que se encuentre a esa persona, verá ante usted a alguie
n que no sólo vive con extremada comodidad hoy, sino alguien que también va hacia
ad elante cada día en su vida, y bastante rápido. Así que pruebe la ley en su propia vida
. Utilice las ideas de los capítulos de este libro y verá que la ley funciona siempr e,
nunca falla.

Libere su Mente de Atascos Dios nunca se expresa de ninguna manera que no sea pe
rfecta. Por ello, la imperfección que sea que existe, es el resultado de nuestras
formas individuales o colectivas de pensar. Como esto es cierto, no es necesario
aferrarse a nada "por miedo a perderlo". De hecho, la verdad es que nunca disfr utará
de nada a lo que deba agarrarse, porque la libertad en todas las áreas negativ as de
su vida es absolutamente esencial si quiere convertirse en el gran ser hum
ano que realmente es capaz de llegar a ser algún día. Dicho de una forma un poco dif
erente, se puede decir que la energía debe fluir libremente por usted sin obstáculos si
quiere lograr el bien que desea. Ahora puede que se esté preguntando: "¿Cuáles son
esos obstáculos a los que se refiere?". Le diré unos cuantos: duda, culpa, resentim
iento, y otros muchos pensamientos de carencia o limitación. Incluyen todas las id
eas negativas que tienden a bloquear el flujo de energía creativa hacia y a través d e
usted. Por ejemplo, usted puede muy bien intentar crear una imagen preciosa en
su mente que le haría sentir maravillosamente, y aún así, debido a esos "inhibidores"
, como se les llama a veces, usted sólo acaba frustrándose. Su problema, lo vea o no
, es que no ha hecho sitio para esa imagen maravillosa que intenta crear. Por ta
nto, debe decidirse a dejar ir todos esos obstáculos, para poder dejar espacio par
a el bien deseado. Debería visualizar su cuerpo como un instrumento a través del cua
l fluye la energía creativa e intangible. Debería compararlo con una manguera de rie
go corriente que puede que utilice para regar el jardín de atrás de su casa.

Suponga un instante que decide regar las flores plantadas delante de la casa. Pa
ra ello, debe arrastrar la manguera hacia la parte delantera de la casa, pero mi
entras la arrastra se forma un lazo en la manguera al tirar de ella sin que uste
d se dé cuenta y se atasca. Aunque hay mucha agua en la fuente, el agua no saldrá
más que gota a gota por la manguera hacia las flores. La razón es que la doblez en la
manguera obstruye el flujo de agua, que de correr libremente, daría nueva vida a l
as plantas. De forma similar las ideas negativas que guarda en su mente obstruye
n el flujo de energía que podría insuflarle nueva vida a usted y a sus resultados si se
le dejara. En el caso de la manguera usted se pondría inmediatamente a buscar
la causa de la interrupción en el flujo de agua. Una vez que encontrara el doblez lo
desharía para que el agua volviera a correr libremente en un chorro continuo. A

hora preste atención, el proceso que he descrito sobre la manguera es exactamente el mismo que usted debe emprender con respecto a su mente maravillosa. Es decir, debe dejar escapar todas las obstrucciones que le provocan dificultades (deshag
a los líos mentales), y verá en seguida que no hay falta de energía creativa en la fue nte. De hecho nunca la ha habido ni nunca la habrá. Los nudos mentales que ha crea do probablemente sin darse cuenta e inconscientemente están obstaculizando realmen te el flujo de energía vital que transforma en última instancia los resultados de su vida. Cada capítulo de este libro destaca varios conceptos que usted debe comenza
r a utilizar si quiere disfrutar de los beneficios que pueden derivar del simple hecho de permitir que este poder fluya libremente a través de usted. Ahora ya ha leído todo el libro. Me gustaría recomendarle que volviese al principio del libro pa ra comparar los resultados que obtiene actualmente con los resultados que podría o btener si utilizara cada idea adecuadamente.

Estudie seriamente cada capítulo, pero en un estado de relajación, y continúe trabaja ndo en cada idea hasta que pase a ser algo innato de la estructura de su persona lidad. Recuerde, no importa cómo se le presenten los resultados de su vida, usted, en realidad, "Nació Rico". "El don que Dios le dio es más talento y habilidad del q ue nunca podrá llegar a usar en una vida. Su regalo para Dios es desarrollar y uti lizar todo el talento y habilidad como pueda en esta vida." Steve Bow